

成功人士的7个习惯

王志刚◎著

青苹果数据中心出品

VISIT...

LANZAROTE Caliente.com

目　录

习惯之一：积极主动
别指望谁能推你走
1．改变自己的心态，就能改变自己的世界
2．行动，行动，行动
3．不能与不为
4．采取主动
5．化消极为积极
6．十个想法不如一个行动
7．摆脱自我限制
8．先从自己做起
9．成功在于争取
10．培养积极心态的八个步骤
11．看重自我
12．自己就是宝藏
习惯之二：以终为始
忠于自己的人生计划
1．谨记人生使命
2．始终如一的在寻找机会
3．改写人生信条
4．勇气——实现人生计划不可缺少的
5．每个人以终为始追求的是什么
6．你的生活重心是什么？
7．坚持做好一件事
8．你的人生计划是什么？
9．“膝下有黄金”

10．成功人士的心态调制法
11．成功在于多次尝试
12．分阶段安排自己的人生计划
习惯之三：要事第一
选择当前该做的事
1．摆脱琐务的纠缠
2．学会主次分明
3．马上行动起来
4、善于排除次要事务
5．进入“瓦伦达心态”
6．集大成管理理论
7．改变自己能力上的弱点
8．把精力放在最佳位置
9．高效能的方法
10．成功人士的时间管理
11．认清得失
习惯之四：追求双赢
远离角斗场
1．角斗场模式
2．站在对方的立场看问题
3．一切从友善开始
4．寻求互利的要决
5．不轻易责备别人
6．善于与人为友
7．主动和别人搞好关系
8．保持平和，追求双赢
9．抓与放的学问
10．利人利己的要领

习惯之五：善于沟通
换位思考的原则
1．为什么要沟通
2．真情沟通
3．换位思考的效应
4．沟通能够赢得胜机
5．用心灵沟通
6．沟通要因人而异
7．有爱才有沟通
8．不要吝啬对别人的赞美
9．广结善缘
10．换位思考的原则
11．良好沟通的六个秘诀
12．如何指正别人的错误
13．一定要记住别人的名字
习惯之六：统合综效
1＋1可以大于2
1．博采众议
2．善于合作
3．调和优劣各得其所
4．创新魔方
5．取人之长，补己之短
6．善假于物
7．情绪制胜法
8．成功人士的25小时
9．激发创新法的6种方法
10．它山之石可以攻玉
11．业精于勤
12．少说、多听、勤做

习惯之七：不断更新

全方位平衡自我

1．孜孜以求全身心营造自我
2．天生我才必有用
3．先从小事做起
4．激发潜能
5．潜能的开发、创新
6．不断创新
7．一切失败皆因无知
8．及时充电
9．“顺”与“逆”、“苦难”与“安逸”的自我调节
10．心理自我调节
11．善于挖掘自我
12．“知”与“识”的概念
13．知识决定命运
14．学习是一生的需要

成功人士的七个习惯

王志刚　著

==
青苹果数据中心
Green Apple Date Center
（www.egreenapple.com）

习惯之一：积极主动
别指望谁能推你走

人性本质是主动而非被动的，不仅能主动反应，更能主动创造有利环境。采取主动并不表示要强求或惹人讨厌，只是不逃避自己要开创前途的责任。

积极主动与消极被动本身有天壤之别，尤其再配合人性的聪明才智，差距就更远了。想要生命的产能与产出平衡，进而追求圆满人生，主动精神实在不可缺少。

1．改变自己的心态，就能改变自己的世界

●《周易》上说“穷则变，变则通，通则久”。这里的“变”，正是指自己“变”——调整自己的心态。

●如果你开始调整表情，诸事面带微笑。进行了这个调整之后，与社会交换的信息就改变了，你和周边的人际关系就发生了变化。

●改变自己，实质就是改变自己对世界的看法。

●改变自己，先要改变心态，唯有心态观念转变，你才有可能走向成功。

没有一个成功人士是墨守成规的，他们无时不刻的在变，他们的变主要是心态在变。因为只有变化才有新的希望。

列夫·托尔斯泰说：“大多数人想改造这个世界，但却极少有人想改造自己！”

人是社会系统的一员，是人类社会这个大结构中的一个要素。人的位置取决于人与社会的关系，这种关系又决定于人所处的状态，即与周围系统交换物质、能量、信息的方式和量。

人有很多状态，不同的状态带来不同的效果和不同的结果，同时也就决定了你与社会的关系，即确定了你的位置。

状态主要表现为生理状态、心理状态和行为状态。

当你调整状态，改变自己时，你与世界交换的物质、能量、信息必然发生变化，你与他人的关系就变了，你在社会生活中的位置就已经发生了变化。同时，社会系统也必然要作出反应以适应新的关系——你的改变。世界，就这样被“改变”了。

比如你在生活中经常愁眉苦脸，这一定代表了你现在的位置和与世界的某种既定关系。如果你开始调整表情，诸事面带微笑。进行了

这个调整之后，与世社会交换的信息就改变了，你和周边的人际关系就发生了变化。微笑使你在社会中增加人缘和机会，这些机会必然使得你在社会中的位置发生变化，你会感到：世界变了！

美国一些学者的研究结果表明，一种真正以友谊待人的态度，引起对方友谊反应的比率高达60%至90%。领导此项研究的博士说："爱产生爱，恨产生恨，这句话大致是不会错的。"

雨果的不朽名著《悲惨世界》里那个主人公冉阿·让，本是一个勤劳、正直、善良的人，但穷困潦倒，度日艰难。为了不让家人挨饿，迫于无奈，他偷了一个面包，被当场抓获，判定为"贼"，锒铛入狱。

出狱后，到处找不到工作，饱受世俗的冷落与耻笑。从此，他真的成了一个贼，顺手牵羊，偷鸡摸狗。

警察一直都在追踪他，想方设法要拿到他犯罪的证据，把他再次送进监狱。他却一次又一次逃脱了。

在一个大风雪的夜晚，他饥寒交迫，昏倒在路上，被一个神父救起。神父把他带回教堂给吃给住，但他在神父睡着后，却把神父房里的所有银器席卷一空。因为他已认定自己是坏人，就应该干坏事。不想，在逃跑途中，被警察逮个正着，这次可谓人脏俱获。

当警察押着冉阿·让到教堂，让神父认定失窃物品时，冉阿·让绝望地想：

"完了，这一辈子只能在监狱里度过了！"

谁知神父却温和地对警察说：

"这些银器是我送给他的。他走得太急，还有一件更名贵的银烛台也忘了拿，我这就去取来。"冉阿·让的心灵受到了巨大的震撼。

警察走后，神父对冉阿·让说：

"过去的就让它过去，重新开始吧！"

从此，冉阿·让决心洗心革面，重新做人。他搬到一个新的地方，努力工作，积极上进。后来，他成功了，毕生都在救济穷人，做对社会有益的事情。这说明，你用什么样的心态对待别人，别人就用什么样的心态对待你。

你用什么样的心态对待生活，生活就怎样对待你。

战国时，梁国与楚国相临。两国夙有敌意，在边境上各设界亭（哨所）。两边的亭卒在各自的地界里都种了西瓜。梁国的亭卒勤劳，锄草浇水，瓜秧长势很好；楚国的亭卒懒惰，不锄不浇，瓜秧又瘦又弱，目不忍睹。

人比人，气死人。楚亭的人觉得失了面子，在一天晚上，乘月黑风高，偷跑过去把梁亭的瓜秧全都扯断。梁亭的人第二天发现后，非常气愤，报告给县令宋就，说我们要以牙还牙，也过去把他们的瓜秧扯断！

宋就说："楚亭陶人这种行为当然不对。别人不对，我们再跟着学就更不对，那样未免太狭隘、太小器了。你们照我的吩咐去做，从

今天开始，每晚去给他们的瓜秧浇水，让他们的瓜秧也长得好。而且，这样做一定不要让他们知道。”

梁亭的人听后觉得有理，就照办了。

楚亭的人发现自己的瓜秧长势一天比一天好起来，仔细观察，发现每天早上地都被人浇过，而且是梁亭的人在夜里悄悄为他们浇的。

楚国的县令听到亭卒的报告后，感到十分惭愧又十分敬佩，于是上报楚王。楚王深感梁国人修睦边邻的诚心，特备重礼送梁王以示歉意。结果这一对敌国成了友好邻邦。

《周易》上说“穷则变，变则通，通则久”。这里的“变”，正是指自己“变”——调整自己的状态（心态、生态、行态）。

成功人士之所以成功，就是他们会变，不失时机的变。社会生活是客观发展的，任何人都不可能改变社会生活，但你可以改变你自己。改变自己，先要改变心态，唯有心态观念转变，你才有可能走向成功。

改变自己，实质就是改变自己对世界的看法。

2．行动，行动，行动

●不管你现在决定做什么事，不管你设定了多少目标，你一定要立刻行动。唯有行动才能使你成功。

●永远是你采取了多少行动让你更成功，而不是你知道多少。

●拿破仑说：“想得好是聪明，计划得好更聪明，做得好是最聪明又最好。”

●“只有你的行动，决定你的价值。”这就是成功人士的秘诀！

在成功人士眼中，思想与行动同等重要。如果你每天都在想着做什么，而不付诸于实际行动，那只能是空想，永远也不会成功。

德谟斯特斯是古希腊的雄辩家，有人问他雄辩之术的首要是什么？

他说：“行动。”

第二点呢？“行动。”

第三点呢？“仍然是行动。”

人有两种能力，思维能力和行动能力，没有达到自己的目标，往往不是因为思维能力，而是因为行动能力。

我们读过这样一则古文：“蜀之鄙有二僧”

在四川的偏远地区有两个和尚，其中一个贫穷，一个富有。

一天，穷和尚对富和尚说：“我想到南海去，您看怎么样？”

富和尚说：“你凭借什么去呢？”

穷和尚说：“我一个水瓶、一个饭钵就足够了。”富和尚说：“我多年来就想租条船沿着长江而下，现在还没做到呢，你凭什么去？！”

第二年，穷和尚从南海归来，把去南海的事告诉富和尚，富和尚深感惭愧。

穷和尚与富和尚的故事说明一个简单的道理：光说不动是达不到目的的。

克雷洛夫说：“现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在河上的桥梁。”行动才会产生结果。行动是成功的保证。任何伟大的目标，伟大的计划，最终必然落实到行动上。

拿破仑说：“想得好是聪明，计划得好更聪明，做得好是最聪明又最好。”

成功开始于心态，成功要有明确的目标，这都没有错，但这只相当于给你的赛车加满了油，弄清了前进的方向和线路，要抵达目的地，还得把车开动起来，并保持是够的动力。

有一个雅典人没有口才，可是非常勇敢。有一天开大会，许多人做了精彩的长篇演说，许诺说要办许多大事。轮到这个人发言，他站起来，费了好大劲只说出一句话：“大家说的事情……我都要做！”

永远是你采取了多少行动让你更成功，而不是你知道多少。所有的知识必须化为行动。不管你现在决定做什么事，不管你设定了多少目标，你一定要立刻行动。唯有行动才能使你成功。

现在做，马上就做，是一切成功人士必备的品格。

有一篇仅几百字的短文，几乎世界上所有的主要语言都把它翻译出来过。仅纽约中央车站就将它印了150万分，分送给路人。

日俄战争的时候，每一个俄国士兵都带着这篇短文。日军从俄军俘虏身上发现了它，相信这是一件法宝，就把它译成日文。于是在天皇的命令下，日本政府的每位公务员、军人和老百姓，都拥有这篇短文。

目前，这篇《把信带给加西亚》已被印了亿万份，在全世界广泛流传，这对有史以来的任何作者来说，都是无法打破的纪录。

这篇短文的原作者是Eebert Hubbard，文章最先出现在1899年的Philitinc杂志，后来被收录在戴尔·卡耐基的一本书中——

“在一切有关古巴的事情中，有一个人最让我忘不了。当美西战争爆发后，美国必须立即跟西班牙反抗军首领加西亚取得联系。加西亚在古巴丛林的山里——没有人知道确切的地点，所以无法写信或打电话给他。但美国总统必须尽快与他合作。

“怎么办呢？

“有人对总统说：

“‘有一个名叫罗文的人，有办法找到加西亚，也只有他才找得到。’

“他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。关于那个叫罗文的人如何拿了信，把它装进一个油质袋子里，封好，吊在胸口，划着一艘小船，四天以后的一个夜里，在古巴上岸，消失于丛林中，接

着在三个星期之后，从古巴岛的那一边出来，徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给加西亚——这些细节都不是我想说明的。我要强调的重点是：

“麦金利总统把一封写给加西亚的信交给罗文，而罗文接过信之后，并没有问：

“‘他在什么地方？’‘他是谁？’‘还活着吗？’‘怎样去？’‘为什么要找他？’‘那是我的事吗？’‘报酬如何？’”

——没有问题，没有条件，更没有抱怨，只有行动，积极、坚决的行动！

“只有行动赋予生命以力量。”罗文为德谟斯特斯、克雷洛夫、拿破仑的话作了最好的注脚。人是自己行为的总和。是行动最终体现了人的价值。

又据说，在美国一个小城的广场上，塑着一个老人的铜像。他既不是什么名人，也没有任何辉煌的业绩和惊人的举动。他只是该城一个餐馆端菜送水的普通服务员。但他对客人无微不至的服务，令人们永生难忘——他是一个聋子！

他一生从没有说过一句表白的话，也没有听过一句赞美之辞，他只能凭“行动”二字，使平凡的人生永垂不朽！

“只有你的行动，决定你的价值。”这就是成功人士的秘诀！

3．不能与不为

●要想成功，首先要分清不能与不为。

●不能与不为有着本质的区别，成功人士面前没有不为。

成功人士的成功，有些时候是不能与不为的关系。什么是不能与不为呢？

对于移泰山和折树枝的典故大概人们都清楚；孟子对此有精辟的解释，他认为，我移不了泰山，是真话，因为没有人能做得了这件事，这就叫“不能”；而我折不了树枝，则是假话，因为基本上成年人都能做得了这件事，而是不愿去做，这就叫“不为”。

当把“不能”与“不为”弄懂之后，就好办了，“不能”固然不可能，但“不为”则可以为，只是方法心态的问题。

我国汉代著名学者承宫出生在一个穷苦贫寒之家。父母一年辛劳忙碌，全家人只能勉强糊口，过着饥寒交迫的生活，终日挣扎在温饱线上。

承宫七岁那年，该读书了，但他只能眼巴巴望着左邻右舍的孩子欢天喜地进学堂，而他却不能，饭都吃不饱，父母哪来钱供他上学呢？

为这事，他不知偷偷哭过多少回。

不久，同村的学者徐子盛先生开办了一所乡村学堂。承宫每次路过学堂，只敢望几眼学堂大门，竖起耳朵偷听一会儿里面的读书声，然后就赶紧离开。渐渐地，承宫在学堂附近停留的时间越来越长，最后竟不由自主地来到学堂门口，偷听先生讲课，听学童读书。

终于有一天，徐子盛先生发现了他。当得知事情原由后，将小承宫领进了学堂。

从此，承宫就被收留在徐先生门下。他一边帮老师做杂活，一边随课听讲，并抓紧一切空余时间读书。他的学习成绩总是名列前茅。数年后，承宫读遍了先生的所有藏书，并写得一手好文章，远近闻名。

承宫最后成了一名在学术上有很深造诣的学者而名垂青史。

也许有人会说，承宫是小时候就发生了转变，如果已经成年，那现在还管用吗？有一句话叫“过去不等于未来”其实，这句话是永恒的。一切都是重新做起，一切都还来得及。只是“为”与“不为”的问题，只要起步，永远都不算晚！成语“三日不见，刮目相看”便是一例。

吕蒙是三国时东吴将领，英勇善战。虽然深得周输、孙权器重，但吕蒙十五六岁即从军打仗，没读过什么书，也没什么学问。为此，鲁肃很看不起他，认为吕蒙不过草莽之辈，四肢发达头脑简单，不足与谋事。吕蒙自认低人一等，也不爱读书，不思进取。

有一次，孙权派吕蒙去镇守一个重地，临行前嘱咐他说：

“你现在很年轻，应该多读些史书、兵书，懂的知识多了，才能不断进步。”

吕蒙一听，忙说：

“我带兵打仗忙得很，哪有时间学习呀！”

孙权听了批评他说：

“你这样就不对了。我主管国家大事，比你忙得多，可仍然抽出时间读书，收获很大。汉光武帝带兵打仗，在紧张艰苦的环境中，依然手不释卷，你为什么就不能刻苦读书呢？”

吕蒙听了孙权的话十分惭愧，从此后便开始发愤读书，利用军旅闲暇，遍读诗、书、史及兵法战策，如饥似渴。功夫不负苦心人，渐渐的，吕蒙官职不断升高，当上了偏将军，还做了寻阳令。周瑜死后，鲁肃代替周瑜驻防陆口。大军路过吕蒙驻地时，—谋士建议鲁肃说：

“吕将军功名日高，您不应待慢他，最好去看看。”

鲁肃也想探个究竟，便去拜会吕蒙。

吕蒙设宴热情款待鲁肃。席间吕蒙请教鲁肃说：

“大都督受朝廷重托，驻防陆口，与关羽为邻，不知有何良谋以防不测，能否让晚辈长点见识？”

鲁肃随口应道：“这事到时候再说嘛……”

吕蒙正色道："这样恐怕不行。当今吴蜀虽已联盟，但关羽如同熊虎，险恶异常，怎能没有预谋，作好准备呢？对此，晚辈我倒有些考虑，愿意奉献给您作个参考。"

吕蒙于是献上五条计策，见解独到精妙，全面深刻。

鲁肃听罢又惊又喜，立即起身走到吕蒙身旁，抚拍其背，赞叹道：

"真没想到，你的才智进步如此之快……我以前只知道你一介武夫，现在看来，你的学识也十分广博啊，远非昔日的'吴下阿蒙'了！"

吕蒙笑道：

"士别三日，当刮目相待。"

从此，鲁肃对吕蒙关爱有加，俩人成了好朋友。吕蒙通过努力学习和实战，终成一代名将而享誉天下。

千百年来，"士别三日，当刮目相看"这句话，之所以成为一句成语，就说明人们对"不能与不为"的普遍认同，只要去做就会成功。不能与不为有着本质的区别，成功人士面前没有不为。然而问题的关键在于，是否能把这一观念真正用在自己身上。

4．采取主动

●采取主动并不表示要强求或惹人讨厌，只是不逃避为自己要开创前途的责任。

●人性本质是主动而非被动的，不仅能主动反应，更能主动创造有利环境。

●太多人只是坐等命运的安排或贵人相助，事实上，好工作都是靠自己争取而来的。

●要求责任感并非贬抑，反而是一种肯定。

●凡事采取主动的人必定是一名对自己事业的热忱者。热忱是一个人对所做事情的感觉和兴趣。没有热忱，肯定对自己所做的事情不会尽心尽责，不会精益求精。

成功在于积极主动，成功人士从来都是这样。

人性本质是主动而非被动的，不仅能主动反应，更能主动创造有利环境。

采取主动并不表示要强求或惹人讨厌，只是不逃避为自己要开创前途的责任。

美国超级潜能大师斯蒂芬·柯维经常劝导有意更上一层楼的人，加倍积极进取，不妨做爱好和能力的测验，研究适合从事的行业。甚至设法打听试图加人的机构正面临何种难题，然后以有效的表达方式，向对方证明自己能够协助他们解决问题。这叫做"顾问式销售"，是事业成功的主要诀窍之一。

通常前来咨询的人都不否认，这么做的确大有助于求职、晋升，只是一般人都找出各种借口，不肯采取必要的步骤，主动开创机会。

“怎么打听某行业或某家公司的困境呢？谁肯帮我？”

“我不知该到哪儿去做爱好和能力的测验。”

“我想不出来该如何表现自己。”

太多人只是坐等命运的安排或贵人相助，事实上，好工作都是靠自己争取而来的。试想，在一个团体里，任何人都别想推卸责任，别让别人替他设法收拾残局。即使年纪还小的孩子，也照样要求他们：“自己想办法。”那会又是一番怎样的结果！

要求责任感并非贬抑，反而是一种肯定。主动是人的天性，尊重这种天性，至少可提供对方一面镜子，以便清晰且未扭曲地反映自我。

由于个人的成熟度不同，对尚处于情绪依赖阶段的人，不必期望太高。但至少可创造有利的气氛，逐渐培养他的责任感。

凡事采取主动的人必定是一名对自己事业的热忱者。热忱是一个人对所做事情的感觉和兴趣。没有热忱，肯定对自己所做的事情不会尽心尽责，不会精益求精。有些人正是因为过于冷漠，对工作缺乏认真，干到哪儿算到哪儿，因此不能赢得尊重，更谈不上让自己的事业蒸蒸日上了。拯救自己的人需要的不是冷漠，而是热忱。多一份热忱，就会多一份收获。

一个寒冷的晚上，25的名青年男女涌进了纽约市宾夕尼亚体育馆的大舞厅。六点半，大厅内已座无虚席了，到了八时，大厅被挤得满满当当。

这些人劳累了一天，他们晚上来这儿干什么？

有政治家演说吗？还是时装表演？

不是的。这些男人和女人前来是为了倾听最新、最实用的课程《有效地讲话并在工作中影响他人》的第一讲，这是由“戴尔·卡耐基言语技巧和人际关系协会”举办的课程。

与此同时，人们正在争相传阅戴尔·卡耐基的《影响力的本质》一书。

在其后的24年里，纽约市每天都要开设这些课程，听卡耐基演讲和接受该课程培训的人多达15万，甚至连威斯汀豪斯电气公司、麦道公司等一些保守的公司也派出管理人员接受培训。

戴尔·卡耐基获得了巨大的拯救自己的人。

有人问卡耐基，他是如何获得拯救自己的人的。他微笑着说：“除了掌握了大量的知识和技巧以外，最重要的是，我热爱我的听众。”

卡耐基表现了他的热忱。

热忱是发自内心的激情，如果一个人身上激情洋溢，那么他就是有吸引力的。

卡耐基的拯救自己的人来自热情的追求，卡耐基的课程也把热忱作为最基本的一课。他用他的热忱感染着他的学生。

卡耐基在课堂上比较喜欢这样一句名言："我愈老愈能感觉到热忱的感染力，拯救自己的人和失败的人在能力上差别并不大，但正是由于各方面条件相近，热忱就显得尤为重要了。热忱的人有信心和勇气去克服困难。"

卡耐基在他的备忘录中这样写道："我说的热忱，是一种内在的精神本质，它深入到人的内心，任何不是发自内心的热情，都是虚伪的表现……只要你充满了对别人的爱，你就会兴奋，你的眼睛，你的大脑，甚至你的灵魂都充满了激情，这种激情可以感染别人，鼓舞别人。"

卡耐基是这样说的，也是这样讲授他的课程的。

维利是一家公司的职员，虽然他是个精力充沛的人，却不能让人喜欢他。为此，维利非常苦恼，所以他来向卡耐基请教。

"卡耐基先生，我在演讲中也爱来点小幽默，虽然能引起听众发笑，却不能取得很好的效果，我该怎么做呢？"

"问题就在这里，"卡耐基深沉地说，"你应该表现出你的热忱，这样你就可以得到好的效果了。如果你做不到这一点，你的那些小笑话只能让人感到你很滑稽。不要再讲你的小笑话了，拿出你的真诚和热忱来，你会成为拯救自己的人的。真情比技巧更加管用，请记住这一点。"维利在以后的演讲中果然有了很大的进步和提高。

卡耐基把这件事当作一个很好的例子运用在了他的讲课当中，最后他总结道：

"记得维也纳著名心理学家阿尔弗雷德·艾德勒写了一本书，书名叫作《哪种生活对你最有意义》。其中有一段话给我的影响很深。请记住这几句话：

"不关心别人的人在生活中遇到的困难最大，给别人造成的伤害也最大，正是这种人导致了人类的种种失败。'

"你们大概不是很明白其中的道理。举几个例子来看吧。

"西奥多·罗斯福是深受美国人民爱戴的总统，他获得了惊人的声誉。

"即使在家里，他的仆人都很热爱他，他的贴身男仆安德烈向人们讲述了这样一个故事：

"有一天，安德烈的妻子问罗斯福总统野鸭是什么样子，因为她一生都没离开过华盛顿，她没机会到野外去看野禽。罗斯福总统耐心地向她描述野鸭的模样和习性。安德烈和他的妻子住在一栋小房子里，离罗斯福总统的住处很近。

"第二天，安德烈房里的电话响了，电话那头传来了老罗斯福的声音，那声音告诉安德烈的妻子，他们房子外面的大片草地上就有只野鸭。

“安德烈的妻子看见了对面房屋窗户里罗斯福微笑的面庞。”

卡耐基向他的听众微微一笑，继续道：“像这样的人，人们又怎能不热爱他呢？

“还有一次，塔夫脱总统夫妇外出时，老罗斯福拜访了白官，他没有去客厅，也没有去接待室，而是去了厨房。他友好地向每个人打招呼：‘嗨，桃瑞斯，最近很忙是吗？’、‘杰克，胃口还好吗？我想你是离不开酒瓶的，什么时候我们喝一杯？’

“就这样，他跟每个人都打了招呼，就像多年不见的老朋友一样。后来，在白宫服务了三十年的厨师史密斯含着热泪说：‘罗斯福总统是那样热情，那样关心人，这怎能不让人感动呢？’

“你看，这就是热忱的力量，这就是积极主动的力量。”

卡耐基是成功者，他的成功是多方面因素，但有一个最主要的原因，就是他的热忱、主动、积极。在成功人士的字典里，会经常看到这几个字。

5．化消极为积极

●消极的心态常常妨碍人们形成进取之心，而一个人是否有进取之心决定了他确定和选择什么样的目标，否则就会成为平庸之徒。

●生活中，失败平庸者多，主要是心态观念有问题。遇到困难，他们只是挑选容易的倒退之路。

●要改变失败的命运，就要改变消极错误的心态。

●成功最大的敌人就是我们自己的消极心态。这种心态常常把我们吓倒。

●恐惧衍生于无知。

积极主动与消极被动有天壤之别，如果你想成功就该化消极为积极变被动为主动。

想要生命的产能与产出平衡，进而追求圆满人生，主动精神实在不可缺少。其实，一个人的一生，都是以积极主动的精神为后盾。你所做的一切都仰赖你积极主动，如果你消极等待，你就会受制于人，一旦受制于人，发展与机会便不会降临。

消极的心态常常妨碍人们形成进取之心，而一个人是否有进取之心决定了他确定和选择什么样的目标，否则就会成为平庸之徒。因此，应该学会走出消极的心态！成功人士就更应该克服消极心态的束缚。

我们必须面对这样一个奇怪的事实：在这个世界上，成功卓越者少，失败平庸者多。成功卓越者活得充实、自在、潇洒，失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。

生活中，失败平庸者多，主要是心态观念有问题。遇到困难，他

们只是挑选容易的倒退之路。“我不干了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，怀着挑战的意识，用“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，便能想尽办法，不断前进，直至成功。爱迪生试验失败几千次，从不退缩，最终成功地创造了照亮世界的电灯。

成功人士从成功中获得更多的信心，失败者从失败中得到更多的害怕和借口，积极行动的积累，可以造就伟大的成功；消极言行的累积，足以让人万劫不复。

如果你想成就一番事业，必须明白以下问题：

（1）成功只在一念之间

仔细观察比较一下成功者与失败者的心态尤其是关键时候的心态，我们就会发现“一念之差”导致惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来。“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢？”于是放弃努力，失败沮丧而回。另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人都没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，结果发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人信心满怀，大获全胜。

要改变失败的命运，就要改变消极错误的心态。永远记住一念之差决定成败。

卡耐基曾讲过一个故事，对我们每个人都有启发：塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里，她丈夫奉命到沙漠里去演习，她一人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也是华氏一百二十五度。她没有人可谈天，只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她太难过了，就写信给父母，说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行，这两行信却永远留在她心中，完全改变了她的生活：

两个人从牢中的铁窗望出去，

一个看到泥土，一个却看到星星。

塞尔玛一再读这封信，觉得非常惭愧。她决定要在沙漠中找到星星。

塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入迷的仙人掌和各种沙漠植物，又学习有关土拨鼠的常识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几万年前、这沙漠还是海洋时留下来的……原来难以忍受的环境变成了令她兴奋、留连忘返的奇景。

是什么使这位女士内心有了这么大的转变？

沙漠没有改变，印第安人也没有改变，但是这位女士的念头改变了，心态改变了。一念之差，使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已，并为此写了一本书，以《快乐的城堡》为书名出版了。她从自己造的牢房里看出去，终于看到了星星。

成功最大的敌人就是我们自己的消极的心态。这种心态常常把我们吓倒。要想成功卓越，必须牢固树立积极成功的心态，彻底清除消极失败的心态。

自卑症、借口症、恐惧和忧虑症是消极失败心态几种具体表现，其他消极失败心态的表现在悲观、压抑、偏见、固执、僵化，自我意识太强，过分追求十全十美，一蹴而就的心理，急躁、不讲方法的蛮干，冲动心理，畏难而退的心理，内疚悔恨，沮丧泄气，愤怒嫉恨……它真是太多了。

这些消极心态常常不请自入，光顾我们的头脑。它们像毒菌一样侵害我们的心灵。如果不加抵制，它们便会迅速繁殖扩散，使我们整个人生走向消极和失败。

长期受多种消极心态影响的人，几乎像得了癌症一样，有内而外，都表现出“我不能！”“我不行”“我不要”等无能的癌症症状。

我们往往不知道，我们常常是消极心态的受害者。

那么，你可能会问：为什么会有这么多消极心态呢？

问得好。你可以进一步问：有没有对策对付这些消极心态呢？

当我们能较清醒地思考上面两个问题的时候，消极心态就开始害怕我们了，它要准备逃遁了。只要我们找出造成消极心态的原因。就不难找出对策。有了对策，消极心态就会被我们控制而不是控制我们，就会被我们清除消灭而不是侵害消灭我们。

让我们试着从消极心态形成的较普遍原因、相应对策与心理训练的角度，探讨控制和清除消极心态的问题。

由于这种种的社会消极因素，极大地影响和干扰人们的思想心态，挫伤许多人的信心，使相当多的人滋生出种种的消极思想和心态，不少人以各种消极的心态来麻醉自己，麻醉他人。

（2）借口症的虚假和危害

社会中因各种借口造成的消极心态，就像瘟疫一样毒害着我们的灵魂，并且互相感染和影响，极大地阻碍着人们正常潜能的发挥，使许多人未老先衰，丧失斗志，消极处世。

然而，正像任何传染病都可以治疗一样，“借口症”这个心态病也是可以想办法克服的。办法之一就是用事实将借口的理由——驳倒，使它没有脸面没有理由在我们心中立足。

我们来看看几个常见的借口是如何的荒谬。

年龄借口——前几天我在街上偶然碰见一位少年时代的同乡，十

几年未见面，大家都大为感慨，于是亲切地聊起来。然而，使我惊愕的是，他竟说自己已经“老”了。“现在只是为了孩子赚钱，还有十几年就要退休养老了，没有其他想法了。”

老天，他才三十五六岁！怎么就等待退休养老呢？

怪不得我们这个社会有那么多失败者，他们不努力去追求成功，却随意找借口，迎接和等待人生的失败。

我的这位朋友，在少年时代是一个中等偏上智力水平的人，在我的记忆中，他样样比我强。家境不错，父亲是国家干部，母亲也有工作，在那小地方、那年月可是一个让人羡慕的家庭。从交谈中，我知道了他现在的一些情况。他在某国营公司当职员，当过兵，老婆在机关工作，有一个男孩在读小学。在当今中国，他是一个拥有三口之家的典型男子。按说他现在最具有条件去设立某个目标，努力攀登。遗憾的是，他竟然放弃了一切追求。年龄的借口和其他的交谈都显露了他消极失败的心态。三十五六岁就说“老”了。事实恰恰相反，三十五六岁的人生是最有作为、精力最旺盛的时候。因为这个时候，人们因吸收广泛的生活养料而比较成熟，比较容易认识和把握自己与社会。

许多大成功者，大都是在三十至六十岁的年龄阶段完成的。王光兴初任饮料厂厂长时已四十岁，任罐头厂厂时已四十六岁。北京天安制药集团总裁吕克键，四十九岁才开始辞职创业。山东乳山百万富翁养蚶专家辛启泰，五十岁才从海边滩涂上寻找成功之路。四川“蚊帐大王”“杨百万”六十六岁才从摆小摊开始做生意。美国前总统里根73岁还参加竞选。

据拿破仑·希尔对2500人进行分析，反映出很少有人在40岁以前取得事业上的大成功。美国著名的汽车大王福特，40岁还没有迈出成功的重要步伐。美国钢铁大王安德鲁·卡耐基在取得巨大成功之时，已过40岁。希尔本人出版第一本成功学著作时已是45岁，之后他为成功事业还工作奋斗了42年，当他80岁的时候还在出书。

当然，现代社会发展比较迅速，四十岁之前成功的例子已比比皆是（这也说明“我还年轻”的借口同样站不住脚）。由于各人的条件、目标、成功的内容和起始点不同，四十岁后成功的例子也仍然相当普遍。

年龄，决不能成为不成功的借口。

教育和文凭的借口——“我没有受过良好的教育。”“我没有文凭。”这是不少人常用的借口。事实上学习知识的途径多种多样，学校教育、文凭教育，仅仅是千万条求知途径中的一种。其实，从学校的书本上学东西，常常有很大的局限性。真正的教育来自社会大学和自学。

我们看看那些成功人物的教育与文凭情况：王光兴，初中文凭；“果喜集团”总裁张果喜小学文凭；亿万富翁治秃专家赵章光高中文凭；美国钢铁大王安德鲁·卡耐基13岁开始工作，几乎没接受什么正

规教育；美国石油大王洛克菲勒高中辍学；日本松下幸之助小学四年级的学历；香港富商李嘉诚初中两年的学历……这些成功者的知识与能力全靠自学而来。

受到良好的学校教育，当然对成功有帮助（可惜的是，有无数受到良好教育，获高等学历文凭的人同样平庸无所作为），没有受到良好的学校教育没有文凭的人，只要愿意，自学永远不晚。现在越来越多的成人补习教育和各种职业培训，为成人自学提供了广阔的天地。

资金借口——“我没有资金，所以我不能成功……”

事实是，有资金可以帮助我们成功，但没有资金，只要想办法同样可以创业赚钱，同样可以成功。当代中国百万富翁、亿万富翁，几乎全是白手起家的。国外白手起家的富翁也到处可见。其实，资金来源途径很多：积少成多地积累，大雪球是从小雪球滚成的；向亲朋好友借钱集资；寻找一个能生财的门路；或抓住机会找银行贷款；或找有钱单位和个人合伙；集资入股……许多做大生意的人，都不是靠自己个人的资金，而是充分利用了银行、信用社以及社会闲散资金。本节策略将对这一问题作进一步论证。

下面举一个利用大脑的聪明才智仅用2000元建起一座现代化的百货中心的故事。举一反三，触类旁通，读者不但也可以找出许多没有资金创大业的他人的例子来，而且还可以自己想出一两个没有资金也能创业赚钱的方案来。

广州华隆公司年轻的总裁卢俊雄是如何利用智慧，只用2000元便建起一座“城市百货中心”的呢？这座“中心”占地1400平方米。位于广州市商业闹市，有中央空调，挟手电梯，豪华装饰。建成这么一座现代化百货中心，至少也得有数百万，甚至上千万元的资金，2000元建起来，岂不是天方夜谭吗？其实这里的奥妙一揭便破：他将这座百货中心划分为220多个局部单位（摊位）每个单位一次收10年租金5万元，每年退还其中的10%，还包括利息，另外每个单位每月收取比市价低三分这二的管理费。这样优惠的条件，使得这座待建的百货中心成为人们争相租赁的抢手货，220多个单位二十几天便全部租出去，获得租金一千多万元而卢俊雄只在报上花费2000元的招租广告费。

失败者大都喜欢找借口，成功者却大都拒绝找借口，向一切可以作为借口的原因或困难挑战。富兰克林·罗斯福因患小儿麻痹症而下身瘫痪，他是最有资格找借口的。可是他从来不找任何借口，而是以信心、勇气和顽强的意志向一切困难挑战，居然冲破美国传统束缚，连任四届美国总统。他以病残之躯在美国历史上，也在人类历史上写下了光辉灿烂的成功篇章。

此外，还有“运气”借口，“健康”借口，“出身”借口，“人际关系”借口等等。希尔在他的《思考致富》里将一位个性分析专家编的借口表列出来，竟然有五十多个。希尔说：“找借口解释失败是全人类的习惯。这个习惯同人类历史一样源远流长，但对成功却是致命的

破坏。”

（3）消除恐惧与忧虑

恐惧与忧虑，人人都或多或少有过，程度轻微，我们可能看不出它们的危害。实际上任何恐惧和忧虑都会侵蚀破坏我们的积极心态，妨碍我们的行为果断。只有当我们战胜恐惧，战胜忧虑，并利用它们为我们成功服务，恐惧和忧虑便可以变害为利。比如我们担心失败，但我们有信心战胜恐惧与忧虑，我们作更大的努力，采取更细致妥善的规划、谋略和行动去争取成功，这样我们就控制了恐惧和忧虑。

不受控制的恐惧和忧虑对我们危害很大，它会扰乱我们的心理平衡，并导致某些生理问题，如忧郁、失眠、神经衰弱、阳萎等等。严重的恐惧和忧虑，会使人理智混乱，产生严重的心理和生理病态。长期的恐惧和忧虑会使一个优秀的人变成一个平庸无能的失败者。

只有战胜恐惧和忧虑，我们才能平安、幸福、成功卓越。

面对恐惧我们应该如何做呢？请注意以下两点：

第一，“恐惧衍生于无知。”这是卡耐基引用一位大哲学家的话。这话可以帮助我们战胜恐惧和忧虑：你担心害怕什么，你就采取行动了解它。

看清它的本来面目，然后用行动击溃它，战而胜之。但是必须借助积极成功的心态来武装自己：我要战胜它！我能战胜它！我一定能战胜它！成功积极的心态使人坚强无比，可以克服任何恐惧。

初学跳水的人，站在高高的跳台上，一定会有某种程度的恐惧。如果你心怀积极成功的心态：我一定要成为一名优秀跳水运动员，我一定能战胜害怕，然后勇敢地采取行动：跳！你便战胜了恐惧。当你熟悉了跳水的整个过程后，你就再也不会为跳水而恐惧忧虑了。因为你知道了，原来跳水并不可怕。

第二，不要说“人言可畏”

人们常常害怕流言，不但忧虑而且恐惧。让我们来分析一下：

“人家会怎么说呀！”“人言可畏！”“众口铄金”“千夫所指，无疾而亡！”这些都似乎说明人的言论确实令人害怕，我们似乎只好恐惧忧虑了。

流言为什么令人害怕呢？主要原因大概是流言可能会使我们失去面子、失去自尊，受到攻击，受到威胁等等。注意，这里是用“可能会”三字，事实上并非如此。

就我们内心来说，除非自己不相信自己，谁能不经我们同意就打倒我们呢？请仔细品味这句话的意思。

流言大概有三种，一种是基于正确客观的，一种是以讹传讹的误会，一种是恶意的挑衅中伤，夸大事实的诽谤。后一种流言，其实反映了传播流言者的消极心态及虚弱和害怕。持积极心态的成功者是不会去中伤诽谤他人的。

不管哪种流言，其实都不可怕。林肯任美国总统期间，曾受到许

多流言的攻击。如果害怕这些流言，他这个总统就不要当了。他是如何可对待人言的呢？“如果结果证明我是对的，那么人家怎么说我，就无关紧要了，如果结课证明我是错的，那么即使花十倍的力气来说我是对的，也没有什么用了。”“我尽我所知的最好办法去做——也尽我所能去做。而我将一直这样把事情做完。”

害怕流言毫无作用，唯有尽力去做，去行动，才是战胜流言恐惧的最佳办法。美国名将麦克阿瑟和英国首相邱吉尔都曾把林肯上述名言挂在办公室的墙上。

舌头长在别人嘴里，笔杆握在别人手上。别人爱怎么说，我们是无法控制的，但是，脑袋长在自己头上，我们可以控制我们自己的心态反应，可以控制我们的行为方式。按照自己的志向，努力提高素质，掌握人性的弱点和与人交往的技巧，战胜一切困难，争取成功卓越，这就是对一切流言的最好回答。

当流言影响我们成功怎么办？那就采取行动——策略指导下的行动。对流言最元价值的反应就是恐惧和忧虑。而恐惧和忧虑本身才真正伤害我们自己。

社会上有种现象很可笑：你无能，什么事都不作，人家要说你。你追求成功卓越，人家也要说你，甚至找岔子说你。从我们自身的利益来说，成功卓越会带给我们财富的幸福，即然流言始终存在，与其忍受人家说你无所事事，倒不如让人批评你追求成功。

流言不可怕，可怕的是我们自己不走自己的路。任何恐惧和忧虑都不能改变现实，只能给我们增添麻烦、压力和障碍。采取行动，恐惧和忧虑就会怕你。

其实任何恐惧和忧虑都可以采取分析的方法，让恐惧优虑显得可笑和多余。不过彻底战胜和清除恐惧和忧虑还要针对具体情况，采取积极的行动。假如你担心害怕去公开谈话或演讲，唯一克服这种恐惧的办法就是去进行公开谈话或演讲实践。

卡耐基课程的一个重要内容，便是通过协助人们公开谈话，帮助人们战胜恐惧，增强信心。这个方法非常有效，帮助了成千上万的人改变了心态，改善了人生。因为一个人一旦能克服在一群人面前发表公开谈话的恐惧，那么他也容易克服其他场合下的恐惧。

这个课程的具体做法是：帮助学员认识公开谈话的实质和特点以及技巧，帮助学员认识到害怕公开谈话的原困是因为准备不好和缺乏经验，然后鼓励学员改变心态，以积极肯定的方式鼓励和协助学员在安全的环境下上讲台进行反复的练习，直至能够自信地发表公开谈话。获得成功经验后原先的恐惧便自然而然地被战胜了。你也由此极大地增强了克服困难的勇气和信心。

由于忧虑是一种慢性恐惧症，因人而异涉及的具体问题较多，有不少专著进行了较详细的分析。戴尔·卡耐基的《人性的优点》及《快乐的人生》是两本指导克服忧虑的非常出色的书。这里简单介绍其中

的一些克服忧虑的原则：

用铁门把过去和未来隔断，生活在完全独立的今天。

解决忧虑的基本公式：

①你问自己：可能发生的最坏情况是什么？

②如果你必须接受的话，就准备接受它。

③然后很镇定地想办法改善最坏的情况。

忧虑的人要让自己保持心净。

看看以前的记录、平均率，不要为几乎不可能的事担忧。

经常休息，防止疲劳造成的忧虑。

克服忧虑，抓住三个要点：一是认清忧虑的危害，忧虑不能解决任何问题，反而浪费时间，伤害自己的自信。二是对所忧虑的事情进行分析，并从中找出解决问题的方法。三是采取行动。人一旦采取行动，忧虑就会不战而败。对于忧虑的人，工作是一种良药。

（4）从消极情绪中跳出来

一个人从家庭到学校到社会，如果得不到正确的积极的成功心态教育（有相当多的人通常得不到这种正确的心态教育），则这个人只好在社会大染缸里沉浮，听任命运与机遇的摆布，失去自我控制的能力。这样，消极的东西就很容易感染他。

长期生活在以消极失败心态为主的社会里的人，不管他“阅历多么丰富，都难以摆脱消极心态的影响，很可能成为消极心态的带菌者和传播者：“我的经历证明……不可能，不要白费功夫。”“世道就这样，我们是不能改变的。”

长期没有或很少有成功经验的人，能力没有得到锻炼提高，因而对许多事情，包括对自己都认识不清，把握不住，也难免心生消极并传播开来。“太难了，我试过，不行。”一旦有人行了，难免心生嫉妒，产生消极心态，并表露播散开来。“那不过是机遇而已。”和这种人交往很容易感染消极心态。

经历过多失败，又没有找到正确客观的原因，也没得到合适的帮助指点，可能就会滑向消极：“我说过，人是不能相信的。相信人你就倒霉。”“努力有什么用？还是需要后台。我就努力过，可结果呢？”有这种想法的人，说明他已经被消极情绪控制了。这时他应当找到相应的对策努力从里面挣脱出来。

下面是一些挣脱消极情绪的方法：

①认识到家庭、学校和社会的教育可能是不健全的，可能存在相当多的消极因素。应该依靠自己，提高分析辨别能力，择善而从之。教育与训练决不能被动地依靠家庭、学校和社会教育。

②提高辨别积极心态和消极心态的能力，关键在于多学习，观察成功卓越人物的思想，心态和行为方式以及他们的成功经历和成功技巧（本书是介绍成功人物和成功知识的书籍之一）。同时对照生活中的失败平庸者，观察思考他们的心态与行为，想想他们为什么会失

败？把成功卓越人物与失败平庸者的心态进行对照比较，可使你洞察是非，增强抵制消极失败心态的能力。

③增加个人的成功体验，增强自信心。

④只以成功者为榜样，不向失败者学习。尽可能选择具有积极氛围的环境，选择积极乐观的朋友。回避细菌感染，是保持健康心理的一个重要方法。

⑤你想改变消极环境，你必须先提高自己，建立牢固的自信心基础。当今社会有一种好现象：大量青壮年农民离开落后贫穷的土地到沿海发达地区去打工。不少有志气的人经过几年打工训练，赚了钱，又学了本事，回到家乡办企业。先离开消极环境，救出自己，树立牢固的成功积极心态后，再去影响和改造那消极的环境，这也是落后地区社会进步的一条重要途径。

⑥对照成功的知识，接受成功训练，从小事开始，增加成功的实际体验，不断提高自己的能力和素质。

⑦进行提高自信心的训练，增强免疫消极心态的能力。

一个人若有消极思想作祟，内心就会沉寂畏缩，热情被压抑在心中，不再相信自己的能力，总是自怨自艾，这样的人怎么能成就一番事业呢？所以，我们必须认真审视自己，发现有消极情绪就努力消除它，充实自己的内心，发挥自身的精神力量。这样，你才能做成大事！

6．十个想法不如一个行动

●十个空洞的幻想不如一个实际的行动。

●我们总是在憧憬，有计划而不去执行，其结果只能是一无所有。成功，一定是敢想，而且更是敢做！

●无论是过去还是现在，许多成功人士在工作中都是充满活力，他们以常人罕见的激情和热情投入工作，为自己执着追求的事业献身。

●受过严格科学训练的人往往都能干出辉煌的事业，他们中的许多人同样是一流的实业家。

●蒙田曾指出，那些真正的哲人、圣者，“如果他们在探求真理方面很伟大的话，他们在行动上也一定很伟大……”

成功人士的最大特点是敢想敢做，敢想可以使一个人的能力发挥到极度，也可逼得一个人献出一切，排除所有障碍。敢想使人全速前进而无后顾之忧。凡是能排除所有障碍的人，常常会屡建奇功或有意想不到的收获。不要抱怨自己的命运不好，行动就是力量。惟有行动才可以改变你的命运。十个空洞的幻想不如一个实际的行动。我们总是在憧憬，有计划而不去执行，其结果只能是一无所有。成功，一定

是敢想，而且更是敢做！

无论是过去还是现在，许多成功人士在工作中都是充满活力，他们以常人罕见的激情和热情投入工作，为自己执着追求的事业献身。

才能和本领只会属于那些辛勤工作的人，权力和荣耀也只会属于那些埋头苦干的人；那些无所事事的人总是无能之辈。正是那些十分勤劳和努力的人们在管理、统治这个世界。没有哪一个著名的政治家不是勤勤恳恳、兢兢业业的人。

路易十四认为，“国王只有辛勤劳动才能管理好国家。”

英国著名政治家、历史学家克拉伦登在讲到英国国会领袖之一、税务专家汉普登时说：“他是一个十分勤勉的人，即便最辛苦、最繁重的工作也压不倒他，他总是把最重的担子压在自己身上。他总是以常人难以想象的毅力去尽职尽责，懒惰、闲散在他身上都不见踪影。”面对极为繁重的工作，汉普登从不抱怨。有一次，他在给母亲的信中写道：“我的生活就是辛勤工作。几年来，我一直尽力为国家、为国王恪尽职守，尽心尽力，不敢松懈……我无法来孝敬自己亲爱的父母亲，甚至连写一封信的时间都没有。”

在废除谷物法的运动中，英国政治家、下院议员科布登在给一个朋友的信中说自己“像一匹马一样，狂奔不已，没有片刻休息。”

布莱汉姆勋爵是有名的工作狂，他充满着无限的工作热情，总有使不完的精力。无论什么事情，不干则已，一干起来，他就非达到目的不可。他这种不屈不挠，不达目的誓不罢休的精神感动了许多人。

帕默斯顿勋爵也是这样，到了老年，他非但没有稍减自己的工作热情，而且比青壮年时期更加卖力。他永远保持着风趣幽默的特色，始终对工作充满火一般的激情，工作对于他来说不但不是什么负担，而是土种乐趣。他常常说，一到办公室看到有许多事情要做，他就感到无限欣慰。“工作就是健康，工作使人充实。”这是他常说的一句话。

爱尔维修甚至认为，正因为人们空虚、无聊，人们才变得无比残忍、缺乏人性。为了使自己逃避无聊和空虚，他总是积极地投人工作，把自己的身心都投人到人类进步事业中去。

多与各种各样的人接触，老老实实地干自己的事情，这只会激活人身上内在的活力，只会使人增长才干，更加热爱生活。无论在什么时候，人们都能在工作中找到乐趣，在工作中找到幸福。这是一条千古不变的原则。良好的工作习惯、严肃的工作态度、优良的品德和教养是一个人胜任自己工作的基本条件。

同样，受过严格科学训练的人往往都能干出辉煌的事业，他们中的许多人同样是一流的实业家。这种严格的科学训练包括勤奋的习惯、自觉遵守纪律的习惯、善于思考的习惯等等，这些都是一个成功的实业家所必备的素质。受过严格科学训练的人往往善于审时度势，因时、因地、因人而变，因此他们往往能眼观六路、耳听八方，凡事

能先发制人，夺人先机。

受过严格训练的年轻人往往十分勤奋、专心，善于接受新知识，他们注重运用正确的方式、方法。因此，他们往往比没有受过专门训练的人更为敏捷，更具有智谋，更具有胆识。

蒙田曾指出，那些真正的哲人、圣者，“如果他们在探求真理方面很伟大的话，他们在行动上也一定很伟大……无论举出什么样的证据和例子，我们都可以看出，他们的精神是那样崇高，他们的心灵是那样充实，他们的灵魂是那样高洁，他们就像是知识的海洋……这些基者、智者高高地在太空中邀游，他们的身心都似乎在遇不可及的另一个世界。”

“同时，我们一定要认识到，死死地固守书本，整天苦思冥想，年久月长，形成了爱想像的习惯，这样的人在现实生活中反而会十分被动；因为他不能适应生活、没有生活能力。善于思考、会做学问是一回事；会生活、会处理实际生活问题又是一回事。

那种认为会读书、有知识就自然会生活、自然是驾驭世事的能手，这样的观点是错误的。许多人静坐书斋，洋洋万言信手拈来，但他们提出来的观点在现实生活中根本就行不通。书本与生活是有距离的，只有把二者有机地结合起来的人才是有用之人。

思想家们往往遇事都深思熟虑，而实践家遇事总是先试、先干。这两种人在实际生活中表现出来的风格真是迥然不同：善于思考的人总是显得优柔寡断，因为他们总是习惯于考虑事情的方方面面、仔细权衡利弊得失、思考问题的前因后果；而那些实践家根本不会去这样思考，他们不会去从事什么逻辑推理，一旦得出确定结论之后，他们即刻就付诸实施，因此，他们总显得雷厉风行。”

7．摆脱自我限制

●过去的成功或失败，只是代表过去，未来只能靠现在来决定。

●过去不等于未来。过去成功了，并不代表还会成功；过去失败了，也不代表未来就要失败。

●站在现在，我们不能够把握过去，我们只能够抓住现在，希望未来。

●彻底摆脱掉自我限制的阴影，过去的都过去了，关键是未来。过去决定了现在，而不能决定未来，只有现在的作为及选择才能决定我们的未来。

成功人士善于摆脱自我限制。什么是自我限制呢？

我们先举个例子来说明这个问题：有一种虫儿叫跳蚤，是跳高能手。如果把它放在桌子上，用手一拍，它可以跳很高，高度能是自己身高的百倍以上，这在动物界是屈指可数的。后来，科学家经过试验

证明，这个跳高能手却不会跳了。

科学家们在跳蚤的头上罩上一个玻璃罩，再使跳蚤跳动。第一次跳蚤就碰到了玻璃罩。这样连续多次以后，跳蚤改变了自己能够跳起的高度来适应新环境，每次跳起的高度总保持在罩顶以下。科学家们逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤又经过数次碰壁之后主动改变自己的高度。最后，玻璃罩接近桌面，跳蚤无法再跳了，只好在桌子上爬行。经过一段时间，科学家把玻璃罩拿走了，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，“跳蚤”变成“爬虫”了。“跳蚤”变成“爬虫”，并不是因为它已经失去跳跃的能力，而是由于一次次遭受挫折之后学乖了，习惯了，最后麻木了。最可悲的地方就是：虽然玻璃罩已经不存在，跳蚤却连“再试一次”的勇气都没有。玻璃罩的限制已经深深地刻在它那十分有限的潜意识里，反映在它的心灵上。

动物是这样，人也是这样：行动的欲望和潜能被自己扼杀！科学家把这种现象叫做“自我设限”。

很多人的经历与此极为相似。一个人在成长的过程中，特别是幼年时代，遭受外界，比如父母、老师等太多的批评、打击或遭受挫折，于是奋发向上的热情、欲望就被“自我设限”压制和封杀了。在这种情况下，如果没有得到及时的疏导与激励，他们就会对失败惶恐不安，对失败习以为常，逐渐丧失了信心和勇气，渐渐养成了懦弱、犹疑、狭隘、自卑、孤僻、害怕承担责任、不思进取、不敢拼搏的精神障碍。这样的性格，在生活中最明显的表现就是随波逐流，人云亦云，没有主见。随之，与生俱来的胆量之灯就这样过早熄灭了。

怎样挣脱“自我设限”呢？

我们来讲一个很著名的故事：

1920年，美国田纳西州的一个小镇上有个小姑娘出生了，她是一个私生子，妈妈给她取名叫肖菲丝。肖菲丝长大之后，慢慢懂事了，发现自己与其他孩子不一样：没有爸爸。很多人都对她投来歧视的目光，小伙伴们都不愿意跟她玩儿。对于这些，她不知道为什么，她感到很迷茫。她虽然是无辜的，但世俗却是很残酷的。每个人都很清楚，在一个人的一生中，我们可以做出很多选择，但是任何人都不能选择自己父母。而肖菲丝连自己的父亲是谁都不知道，只好跟妈妈一起生活。

上学后，她受到的歧视并未因此减少，老师和同学还是以那种冰冷、鄙夷的眼光看她，认为她是一个没有父亲的孩子，没有教养的孩子，一个不好的家庭的孽种。在别人的心理暗示下，她变得越来越懦弱，自我封闭，逃避现实，不愿意与人接触，变得越来越孤独……

在肖菲丝幼小的心灵中，最害怕的事情就是和妈妈一起到镇上的集市去——她总能感到有人在背后指指戳戳，窃窃私语：“就是她，那个没有父亲，没有教养的孩子！”

肖菲丝13岁那年，镇上来了一个牧师，从此肖菲丝的一生便改变了。

肖菲丝听母亲说，这个牧师非常好。别的孩子一到礼拜天，便跟着自己的父母，手牵手地走进教堂，她很羡慕，于是就无数次躲在教堂的远处，看着镇上的人兴高采烈地从教堂里出来，而她只能通过聆听教堂庄严神圣的钟声和偷看人们面部高兴的神情去想象教堂里的神奇。

有一天，她鼓起了勇气，等别人都进入教堂以后，偷偷地溜了进去，躲在后排注意倾听。牧师讲道：过去不等于未来。过去成功了，并不代表还会成功；过去失败了，也不代表未来就要失败。过去的成功或失败，只是代表过去，未来只能靠现在来决定。我们每个人都要面对现实，都应该重视现在。我们现在干什么，选择什么，就决定了我们的未来是什么！

失败的人不要气馁，成功的人也不要骄傲。成功和失败都不是最终结果，只是人生过程的一个事件、一段经历。在我们这个世界上，不会有永恒成功的人，也没有永远失败的人。

肖菲丝是一个悟性很强、渴望情感的女孩，被牧师的话深深地震动了，感到一股暖流在冲击着她冷漠、孤寂的心灵。但是她马上提醒自己：“我必须马上离开，趁别人没有发现自己的时候，赶快走。”

有了第一次，就有了第二次、第三次、第四次、第五次。在她的心灵深处，这就是我自己最喜欢干的事情。但是每次她都是偷听，几句激动人心的话很难阻止别人的冷眼对她的袭击：因为她懦弱、胆怯、自卑，认为自己没有资格进教堂。量的积累终于引起了质的变化：有一次，她听入迷了，忘记了时间，忘记了自卑和胆怯，直到教堂的钟声清脆地敲响，她才惊醒过来，可是已经来不及抢先“逃”走了。

先离开的人们堵住了她迅速出逃的去路，她只得低头尾随人群，慢慢朝门外移动……突然，一只手搭在她的肩上，她惊惶地顺着这只手臂望上去，此人正是牧师。牧师温和地问：“你是谁家的孩子？”

这是她十多年来，最最害怕听到的话！这句话就像一只通红的烙铁，直直地戳在肖菲丝的流着血的幼小的心上。牧师的声音虽然不大，却具有很强的穿透力，人们停止了走动，几百双惊愕的眼睛一齐注视着肖菲丝：教堂里安静得连根针掉在地上都听得见。

肖菲丝被这突出奇来的变故完全惊呆了，她不知所措，眼里噙着快要掉下来的泪水。

这个牧师是一个大好人，他的脸上立即浮起慈祥的笑容，说：“噢——我知道了，我已经知道你是谁家的孩子——你是上帝的孩子。”

他抚摸着肖菲丝的头，针对肖菲丝发表了一篇简短的演说：

这里所有的人和你一样，都是上帝的孩子！过去的不等于未来，

不论你过去怎么不幸，这都不重要。重要的是你对未来必须充满希望。现在就做出决定，做你想做的人。孩子，人生最重要的不是你从哪里来，而是你要到哪里去。只要你对未来充满希望，你现在就会充满力量。不论你过去怎样，那都已经过去了。只要你调整心态、明确目标，乐观积极的去行动，那么成功就是你的。

牧师话音刚落，教堂里顿时就爆出热烈的掌声！这些上帝的孩子们没有说一句话，掌声就是理解，就是歉意，就是承认，就是欢迎！

整整13年了，压抑在肖菲丝心灵上的陈年冰封被“博爱”瞬间熔化，她终于抑制不住内心的喜怒哀乐，眼泪夺眶而出。

肖菲丝的心态从此发生了巨大的变化：

40岁那年，她当选美国田纳西州州长；届满卸任之后，弃政从商，成为世界500家最大企业之一的公司总裁，成为全球赫赫有名的成功人物。67岁时，她出版了自己的回忆录《攀越巅峰》，在书的扉页上写下了这样一句话：过去不等于未来！

应该说肖菲丝是一个摆脱自我限制的最好例证。而且她又是一个成功者，是一个事业人生都成功的佼佼者。

站在现在，我们不能够把握过去，我们只能够抓住现在，希望未来。“过去不等于未来”，就是要求我们用发展的眼光看待自己，看待成功和失败，这些都不能构成主宰自己目前的心态。彻底摆脱掉自我限制的阴影，过去的都过去了，关键是未来。过去决定了现在，而不能决定未来，只有现在的作为及选择才能决定我们的未来。

8．先从自己做起

●假使不能反求诸己，一味希望外在环境改变来达成个人的愿望，无异于任凭别人摆布。

●真正有效的策略应从自身能控制的方面着手，也就是先改进自己的缺失，然后再去要求别人。

●有人误以为“积极主动”就是强出头、富侵略性或无视他人的反应，其实不然。积极主动的人只是反应更为敏锐，更为理智，能够切乎实际并掌握问题的症结所在。

●一旦化学方程式有某一部分改变，整个化学变化就会改观。同样地，只要我们开始对环境做选择性的回应，影响力也会大增。

●人人都可以为自己的生命负责，为自己开创有利的环境，而不是坐等好运或厄运的降临。

有句话叫求人不如求己，一切成功无异于自己努力的结果。

“外在环境是造成问题的症结所在”，这种想法不但错误，而且正是问题的根源。假使不能反求诸己，一味希望外在环境改变来达成个人的愿望，无异于任凭别人摆布。

正确的做法应该是，先改变个人的行为，做个更充实、更勤奋、更具创意、更能合作的人，然后再去影响环境。《旧约》里约瑟夫的故事颇耐人寻味，约瑟夫是一个尽其在我的人。他17岁时就被亲生手足卖到埃及，任何人处在同样的境遇下，都难免自怨自艾，并对出卖及奴役他的人愤愤不平。但约瑟夫不这么想，他专注于修养自己，不久便成了主人家的总管，掌管所有的产业，备受倚重。

后来他遭到诬陷，冤枉坐牢13年，可是依然不改其志，化怨愤为上进的动力。没有多久，整座监狱便在他的管理之下。到最后，便掌管了整个埃及，成为法老以下、万人之上的大人物。这种行为的确不是一般人所能企及，可是人人都可以为自己的生命负责，为自己开创有利的环境，而不是坐等好运或厄运的降临。举例来说，如果某人婚姻出了问题，却只顾揭发对方的过错。这种做法于事无补，只不过强调错不在我，且充其量证明你是个无能的受害者，并不能挽回婚姻。不断的指责不但元法使人改过迁善，反而会令人恼羞成怒。

真正有效的策略应从自身能控制的方面着手，也就是先改进自己的缺失，努力成为模范妻子或丈夫，给予对方无条件的爱与支持。我们当然也盼望能感受这份苦心，进而改善自己的行为。不过对方的反应如何，并非重点所在。

除了好丈夫、好妻子，我们何妨试着做个好学生或好职员。如果遇上实在无能为力的状况，保持乐观进取的心情仍是上上策，不管快乐或不快乐，同样积极主动。有些事物不是人力所能控制，比方说天气，但我们仍可保持内心或外在环境的愉悦气氛。对力不能及之事处之泰然，对能够掌握之事则全力以赴。

一旦化学方程式有某一部分改变，整个化学变化就会改观。同样地，只要我们开始对环境做选择性的回应，影响力也会大增。

有一家很大的公司，该公司总裁精力旺盛，而且对流行趋势反应极其敏锐。他才华横溢，精明干练，但是管理风格却十分独裁。对部属总是指颐使气，从不给他们独当一面的机会，人人都只是奉命行事的小角色，连主管也不例外。

这种作风几乎使所有主管离心离德，大多一有机会便聚集在走廊上大发牢骚。乍听之下，不但言之成理而且用心良苦，仿佛全心全意为公司着想。只可惜他们光说不练，以上司的缺失作为坐而言却不起而行的借口。

例如一位主管说：“你绝对不会相信。那天我把所有事情都安排好了，他却突然跑来指示一番。就凭一句话，把我这几个月来的努力一笔勾销，我真不知道该如何再做下去。他还有多久才退休？”

有人答道：“他才59岁，你想你还能熬6年吗？”“不知道，反正公司大概也不会让他这种人退休。”

然而，有一位主管却不愿意向环境低头。他并非不了解顶头上司的缺点，但他的回应不是批评，而是设法弥补这些缺失。上司指颐使

气，他就加以缓冲，减轻属下的压力。又设法配合上司的长处，把努力的重点放在能够着力的范围内。

受差遣时，他总尽量多做一步，设身处地体会上司的需要与心意。假定奉命提供资料，他就附上资料分析，并根据分析结果提出建议。

有一天，一位公司的顾问与该公司总裁交谈，他大为夸赞这位主管。以后再开会时，其他主管依然接到各种指示，惟有那位积极主动的主管，受到总裁征询意见，他的影响圈因此而扩大。

这在办公室造成不小的震撼，那些只知抱怨的人又找到了新的攻击目标。对他们而言，惟有推卸责任才能立于不败之地，因为肯负责，就得不怕失败，为了免于为自己的错误负责，有人干脆把责任推得一干二净。这种人以尽量挑剔别人的错误为能事，借此证明“错不在我”。幸好这位主管对同事的批评不以为意，仍以平常心待之。久而久之，他对同事的影响力也增加了。后来，公司里任何重大决策必经他的参与及认可，总裁也对他极为倚重，并未因他的表现受到威胁。因为他们两人正可取长补短，相辅相成，产生互补的效果。

这位主管并非依靠客观的条件而成功，是正确的抉择造就了他。有许多人与他处境相同，但未必人人都会注重扩大个人的影响圈。

有人误以为“积极主动”就是强出头、富侵略性或无视他人的反应，其实不然。积极主动的人只是反应更为敏锐，更为理智，能够切乎实际并掌握问题的症结所在。

印度圣雄甘地就曾受到印度议员的抨击，因为他不肯跟他们唱高调，谴责大英帝国奴役印度人民。相反地，他亲自下乡，在田间与农民同甘共苦。一点一滴努力经营，脚踏实地建立影响力，最后终于赢得全国人民的支持。他没有任何高官厚禄，以一介平民，凭着热忱、勇气、绝食以及道德说服的力量，终于使英国人投降。3亿人民因而脱离殖民地统治。

想了解一个人的关注圈与影响圈，从言谈中就可看出端倪。描述关注圈的语句多半带有假设性质。

“要是我的房屋贷款付清了，我就了无牵挂。”

“如果我的老板不这么独裁……”

“如果我的丈夫脾气好一点……孩子肯听话……”

“如果我能有更多属于自己的时间……”“如果我学历更高……”

面对这些情况你又如何呢？是先从自我做起呢还是怨天尤人呢？

9．成功在于争取

●积极主动要求、争取，不要指望谁能帮上自己，这是成功人士必备的素质之一。

●有时成功与失败在于争取与放弃之间。

有些时候看似毫无希望，其实只要争取一下有可能希望就在其中。成功人士之所以成功就是在于他们的争取。

一位女大学生刚毕业时，到一家公司应聘财务会计工作，面试时便遭到拒绝，原因是她太年轻，公司需要的是有丰富工作经验的资深会计人员。女大学生却没有气馁，一再坚持。她对主考官说：“请再给我一次机会，允许我参加完笔试。”主考官拗不过她，答应了她的请求。结果，她通过了笔试，由人事经理亲自复试。

人事经理对这位女大学生颇有好感，因她的笔试成绩最好，不过，女孩的话让经理有些失望，她说自己没工作过，唯一的经验是在学校掌管过学生会财务。找一个没有工作经验的人做财务会计不是他们的预期，经理决定到此为止：“今天就到这里，如有消息我会打电话通知你。”

女孩从座位上站起来，向经理点点头，从口袋里掏出两块钱双手递给经理：“不管是否录取，请都给我打个电话。”

经理从未见过这神情况，竟一下子呆住了。不过他很快回过神来，问：“你怎么知道我不给没有录用的人打电话？”

“你刚才说有消息就打，那言下之意就是没录取就不打了。”

经理对这个年轻女孩产生了浓厚的兴趣，问：“如果你没被录用，我打电话，你想知道些什么呢？”

“请告诉我，在什么地方不能达到你们的要求，我在哪方面不够好，我好改进。”

“那两块钱……”

女孩微笑道：“给没有被录用的人打电话不属于公司的正常开支，所以由我付电话费，请你一定打。”

经理也微笑道：“请你把两块钱收回，我不会打电话了，我现在就通知你，你被录用了。”

就这样，女孩用两块钱敲开了机遇大门。细想起来，其实道理很清楚：一开始便被拒绝，女孩仍要求参加笔试，说明她有坚毅的品格，财务是十分繁杂的工作，没有足够的耐心和毅力走不可能做好的。她能坦言自己没有工作经验，显示了一种诚信，这对搞财务工作尤为重要。即使不被录取，也希望能得到别人的评价，说明她有面对不足的勇气和敢于承担责任的上进心。员工不可能把每项工作都做得十分完美，我们可以接受失误，却不能接受员工自满不前。女孩自掏电话费，反映出她公私分明的良好品德，这更是财务工作不可或缺的。

两块钱折射出良好的素质和高尚的人品。而人品和素质有时比资历和经验更为重要。同时还反映出了一个问题，如果这个女孩在一开始遭拒绝就收兵，那么就可能得不到这份工作。但她不放弃，积极主动要求、争取，她没有指望谁能帮上自己，她相信的是积极主动的进

取心和自信心。这是成功人士必备的素质之一。

10．培养积极心态的八个步骤

●重视你自己的生命。

●多与乐观者在一起，不要向诱惑屈服，而浪费时间去阅读别人悲惨的详细新闻。

●把星期天变作培养“良好信心”的日子。

●向某人显示你的信心，并把你的信心传给别人。

每个人都渴望成功，积极的心态是成功的重要因素之一。那么成功人士是如何培养积极心态的呢？

（1）重视你自己的生命。不要说：“只要吞下一口（毒药），就可获得解脱。”不妨这样想，“信心将协助你度过难关。”你所交往的朋友，你所去的地方，你所听到或看到的事物，全都记录在你的记忆中。由于头脑指挥身体如何行动，因此你不妨从事最高级和最乐观的思考。人们问你为何如此乐观时，请告诉他们，你情绪高昂是因为你服用了“安多芬”。

（2）多与乐观者在一起，不要向诱惑屈服，而浪费时间去阅读别人悲惨的详细新闻。在开车上学或上班途中，听听电台的音乐或自己的音乐带。如果可能的话，和一位乐观者共进早餐或午餐。晚上不要坐在电视机前，要把时间用来和你所爱的人谈谈天。

（3）向龙虾学习。龙虾在某个成长的阶段里，会自行脱掉外面那层具有保护作用的硬壳，因而很容易受到敌人的伤害。这种情形将一直持续到它长出新的外壳为止。生活中的变化是很正常的。每一次发生变化，总会遭遇到陌生及预料不到的意外事件。不要躲起来，使自己变得更懦弱。相反的，要敢于去应付危险的状况，对你未曾见过的事物，要培养出信心来。

（4）从事有益的娱乐与教育活动；观看介绍自然美景、家庭健康以及文化活动的录像带；挑选电视节目及电影时，要根据它们的质量与价值，而不是注意商业吸引力。

（5）改变你的习惯用语。不要说“我真累坏了”，而要说忙了一天，现在心情真轻松”；不要说“他们怎不想想办法？”；而要说“我知道我将怎么办。”不要在团体中抱怨不休，试着去赞扬团体中的某个人；不要说“为什么偏偏找上我，上帝？”而要说“上帝，考验我吧！”不要说“这个世界乱七八糟”，而要说：“我要先把自己家里弄好”。

（6）把星期天变作培养“良好信心”的日子。养成上教堂的习惯。根据最近对青少年滥服药物所作的研究报告指出，不服用任何药物的正常年轻人，他们生活中的三大支柱就是：宗教信仰、良好的家

庭关系以及高度的自尊心。

（7）在你生活中的每一天里，写信、拜访或打电话在给需要帮助的某个人。向某人显示你的信心，并把你的信心传给别人。

（8）在幻想、思考以及谈话中，应表现出你的健康情况很好。每天对自己做积极的自言自语。不要老是想着一些小毛病，像伤风、头痛、刀伤、擦伤、抽筋、扭伤以及一些小外伤等。如果你对这些小毛病太过注意了，它们将会成为你最好的朋友，经常来向你“问候”。你脑中想些什么，你的身体就会表现出来。在抚养及教育孩子时，这一点尤其重要。专门想着家庭的好处，注意家庭四周的健康环境。我曾经看过一些父母，比其他人更关心孩子的健康与安全，反而使他们的孩子变成了精神病患者。

这就是成功人士培养积极心态的方法，相信对每一个有志于成功的人都有所帮助。

11．看重自我

●每一个人活在这个世上，都应该给自己定个位。定什么位，将决定自己一生成就的大小。

●志高千里的人决不会自甘平庸，甘心作下人的人永远成不了主人。

●古人云：“胜人者力，自胜者强。”

●成功人士的三个突出方面是自信心、责任心和意志力的表现。

●成功人士如是说：永远不要小看自己。

成功人士的最大特点就是重视自我。

拿破仑有句话：不想当将军的士兵永远成不了将军。

其实这句话道出了一个道理：每一个人活在这个世上，都应该给自己定个位。定什么位，将决定自己一生成就的大小。志高千里的人决不会自甘平庸，甘心作下人的人永远成不了主人。在现实当中总有这样一些人：他们相信命运，凡事听天由命；有的性格懦弱，做事依赖他人；有的没有责任心，不敢承担责任；有的惰性太强而好逸恶劳；有的缺乏理想，混沌度日；等等。总之，他们给自己低调定位很低调，遇事不敢独当一面，又不敢承担责任，不敢为人之先。一句话，就是不敢重用自己，被一种消极的心态所支配，甘心自我轻贱。这种心态是一个人进步的最大障碍，成功的大敌。古人云：“胜人者力，自胜者强。”这的确是亘古不变的真理。

一个人要想有所建树，有所成就，就要敢于给自己高调定位。要敢于重用自己．敢于承担责任，勇于独当一面，有战胜一切艰难险阻的决心，敢于排除前进道路上的一切障碍，敢为人先。心中只有一种信念：别人能做的，我也能做到；别人做不到的，我还能做到。

敢不敢重用自己，对一个人的事业起决定作用，而智力的高低、学业的优劣仅在其次。为什么有些在学生时代学习成绩优秀的学生走上社会以后反而不如中等学生更有建树？原因往往是前者不如后者能更好地重用自己。毛泽东敢于发出“问苍茫大地，谁主沉浮”的诘问和“俱往矣，数风流人物，还看今朝”的肯定回答，最终缔造了一个新中国。原因就是他敢于看重自己，并与一切宗派主义、个人主义、逃跑主文等作斗争。

中国人一直受深层文化心态的侵袭，自古就有一种祈求被人重用的心理。如“良禽择木而栖，良臣择主而事”、“士为知己者死，女为悦己者容”、“人敬我一尺，我敬人一丈”等。这种心理的外化形式表现在各个方面，在中国与外国之间，崇洋媚外，唯洋为是的表现即是其一；在日常交往中，拼命地巴结和讨好有权有势者，一切的阿谀奉承、溜须拍马、谄媚取宠、请客送礼等均源于此种心理；在同僚之间明争暗斗、嫉贤妒能、互相拆台、设置陷阱等也源于此种心理。必须认清，此种心理是对人生的误导。成功人士的三个突出方面是自信心、责任心和意志力的表现，自信心即是相信自己的能力、确信自己能够成功的心理素质；责任心即敢做敢当、勇于承担责任和对人负责的心理素质；意志力是指为了达到目的，不怕困难和挫折并勇于战胜困难和挫折的心理素质。所以说，要想成就一番事业的人，必须在这三方面努力训练和提高自己。

敢于重用自己，终究必有大成。心理学研究表明；人的潜能是无限的，大有越开发越丰富之势，敢于重用自己的人，总是努力开发自己的潜能去完成其高远的目标。虽然他在实现目标的过程中，常常会遭受一些挫折和失败，但走他从挫折和失败中学到的东西比从成功和顺利中学到的还要多，每一次的挫折和失败都是向成功迈进了一大步。所以他终必有大成。

总的来说，每个人的命运都在自己手中，每个人都可做出惊世骇俗的业绩，关键就在于敢不敢重用自己。谁要走将命运寄托于他人，祈求他人的重用，那结果必将是受人役使和摆布，或者“为他人作嫁衣裳”。

成功人士如是说：永远不要小看自己。

12．自己就是宝藏

●鲍德茵有一句人人争相传诵的自我暗示名句：“每一天，在生命的每上天我都有进步。”

●种瓜得瓜，种豆得豆。不断自我暗示创富的念头，你就会成为富人俱乐部的会员；不断地自我暗示穷困的念头，你就会成为穷人俱乐部的会员！

●自我暗示其实是运用语言去改变自己。

●要是你知道某些原则能激励自己，那么你也会知道这些原则同样能激励别人。

●反复对自己说：我一定能成功

拿破仑·希尔博士教导我们一个被称为“自我成功学”最重要的技巧——自我暗示。他说道：“自我暗示是意识与潜意识之间互相沟通的桥梁。”

任何一个大脑及神经系统正常的人，在他生活的每一天，都会不断地有思想与感觉。如果这思想与感觉是积极性的（例如想象自己成功地完成一种任务，感到满足快慰），你就在潜意识这肥沃的田园里播下美丽果实的种子。如果这些思想与感觉是消极性的（例如想象自己无法完成一件任务，感到挫折的痛苦），你就在潜意识这块肥沃的田园播下杂草的种子。

种瓜得瓜，种豆得豆。不断自我暗示创富的念头，你就会成为富人俱乐部的会员；不断地自我暗示穷困的念头，你就会成为穷人俱乐部的会员！

你想参加哪一个俱乐部？

（1）人有十种基本动机

在人的任何思想和任何自觉行为的背后，都能发现一定的某种或某几种相结合的动机。

分析起来，有十种基本的动机导致产生所有的思想和自觉的行为。没有人是不受到激励而去做任何事的。你为了任何一定的目的而要激励自己或激励别人时，你就应当清楚地了解这十种基本动机。它们是：

①自我保护的愿望。

②爱的情绪。

③恐惧的情绪。

④性的情趣

⑤死后生活的愿望。

⑥谋求身心自由的愿望。

⑦愤怒的情绪。

⑧憎恨的情绪。

⑨谋求认识和自我表现的愿望。

⑩获得物质财富的愿望。

要是你知道某些原则能激励自己，那么你也会知道这些原则同样能激励别人。反之亦然。

所谓激励，就是鼓舞人做出选择并从事行动激励能够提供的动因。动因是在个人身体内的“内部催动”，如本能、热情、情绪、习惯、态度、冲动、愿望或想法，能激励人行动起来。希望别的力量能引起人的行动，使人希望获得特殊的成就。

为了激励自己，你要努力了解激励别人的原则；为了激励别人，你又努力了解激励自己的原则。养成用积极心态激励自己的习惯。然后，你就能选择自己的命运。

什么是神奇的成分？

有一个人发现了它，下面就是这个人的故事。

一位成功的化妆品制造商，十几年前在65岁时退休了。此后，每年他的朋友们都给他举行诞辰宴会。每逢此时，他们都要求他吐露他的成功秘诀，但都拒绝了。直到他75岁生日时，当他的朋友们半开玩笑、半认真地再一次提出这要求，他才说道：“你们这些年真是对我再好不过了。现在该告诉你们我的成功公式。你们知道，除去别的化妆品制造家所用的公式以外，我还加上了神奇的成分。”“这种神奇的成分是什么呢？人们问他。

“我决不答允任何妇女：我的化妆品会使她美丽，但是，我总是给她们以美好的希望。”

神奇的成分就是希望！

希望就是一个人怀着一个愿望，盼望能获得所向往的东西，相信他是能够获得它的。

人对自己所希望的东西能够有意识地做出反应，他能下意识地对内促力起反应，当环境暗示、自我暗示或自动暗示使他发出下意识的心理力量时，内促力就能引起行动。换句话说，激励的因素可有各种类型和级别的不同。

每种结果都有一定的原因。你的每个行动都是一定的原因——动机的结果。例如：

希望激励这位化妆品制造商去建立一个有利的事业（商店）。

希望激励妇女们去买他的化妆品。希望也将激励你。

（2）告诉自己：在生命的每一天，我都有进步

在西方心理学里面，自我暗示一直都占着重要的地位。

而在本世纪初发扬自我暗示的能力的，是这位名叫鲍德茵的药剂师。

鲍德茵生于1857年，是一位法国人，他研读药物学，在一间药房工作。

有一天，一个客人到鲍德茵处要买一种需要医生处方纸才能出售的药。这位客人顽固之极，一定要买到这种药。可是他没有医生处方纸，鲍德茵拗不过他，但又不能违法地售卖那种药物。

一时之间，创造性想象力在鲍德茵的脑海里涌现，他给了这位客人数粒完全没有药性的糖衣片，告诉他这就是他要求的药物，并且对这药物效力大大推荐，然后将这位顾客打发走了。在鲍德茵来说，他只是巧妙地应付了那位不可理喻的客人。

数天后，这客人再回到药房，要找鲍德茵，鲍德茵心里吃惊，生怕闯了大祸，声音震颤地问这客人为何找他。谁知道，这客人原来是

回来对鲍德茵道谢的。他感谢鲍德茵的“药”治好了他的顽疾，还称赞鲍德茵对这药物的推荐，是非常确实的。

这一下子，可把鲍德茵弄湖涂了：从生理学的立场来说，糖衣片是无法治愈这人的顽疾，但事实上，他又因吃了“药”而痊愈的，到底是什么治愈了这位顾客的病呢？

惟一合理的解释是，心理的因素治愈了他；而这心理因素，就是暗示的力量：客人老早就信任这药的治病能力，再加上鲍德茵的大力推荐，糖衣片也变成了灵丹妙药。

这个结论，令鲍德茵对心理治疗，产生极大的兴趣。他开始钻研心理学，经过多年的探索研究之后，自己创立了一个以自我暗示为主的心理治疗学派。

鲍德茵的学说，由法国一路传至整个欧洲，甚至风靡英美两地，成为影响欧美国家文化甚巨的“新思潮”运动的一个主流。

鲍德茵有一句人人争相传诵的自我暗示名句：“每一天，在生命的每上天我都有进步。”很多人因为确信不移，每天无时无刻不在朗诵或默诵这一句“全面性改造自我”的暗示的句子。获得了令人诧异的大进步；身体有疾病的获得痊愈，工作有问题的能够克服，婚姻有障碍的得以解决，金钱有困难的迎刃而解。不好的变好，好的变成更好。

福生特在一本非常畅销的书《富豪的心理》里面说：“很多人因为鲍德茵这方程式太过简单而怀疑它的可行性——千万不要这样，我研究过的富人虽然未必明显地采纳这种方程式，但实际上每当我们面对困难或新局面的时候，都会不自觉地运用类似的自我暗示去帮助自己屡闯高峰。”福生特在他的书里分析了世界十大富豪的致富心理，而这些富豪包括了船王奥纳西斯、油王保罗·盖市与汽车大王亨利·福特。

自我暗示其实是运用语言去改变自己。语言真的有无穷魔力：当你喜欢的人对你说，“你真有用”，这四个字会有巨大的推动力；当你喜欢的人对你说“你真没用”，这四个也会有巨大的挫折力。

鲍德茵那简单而有效的方程式！就是教我们做自己最喜欢的人，每天不断地告诉自己“我是一个在不断进步中的人”。这句子发挥语言的魔力，将我们的潜意识转化为成功的核子导弹。要实现梦想，达成目标，需要反复操作成功意念法，并且给予自己正面暗示。在此基础上全力拼搏，不达成目标绝不罢休。

某一母亲一直对孩子讲“你与其他孩子不同，你拥有伟大的能力”。听着母亲这样的话而成长起来的少年，无意识中便给予自己“自己拥有伟大的能力”的暗示。通过正面暗示，培养起孩子的自信，这孩子成人之后荣获了诺贝尔奖。

像这样，听着可以提高“自我评价”并且产生自信的话语成长起来的孩子，拥有丰富而充实的未来。相反，听着类似于“你这笨蛋根本

不成”达种话即负面式暗示作用而成长起来的孩子，会被灌输自卑感，他将容易步入艰险的人生。

自卑感会封闭你无可限量的可能性；相反，自信会开发你的可能性。这两者对可能性有极大的影响。尤其，年龄越小，父母的一言一行越会成为暗示在孩子心里积淀起来。做父母的应该好好地认识这一点，应该有必要检点自己对孩子的有意无意的话语和行为。

不光是对于孩子，对于任何人都一样，正面暗示会让他觉得未来光明而灿烂。相反，负面暗示会给他将来的成长道路带来阴影。

在美国的一家中学曾经有过一个试验，首先，把孩子分成蓝色眼睛与褐色眼睛两组。接着，老师对学生们说蓝色眼睛这一组的成绩较好。然后让孩子们制作一个卡片，在上面写明自己的眼睛是蓝色的还是褐色的。

经过1周左右的观察，结果发现：褐色眼睛这一组的孩子们的成绩普遍下跌，蓝色眼睛这一组的孩子们的成绩普遍提高。

于是，这一次老师对孩子讲道：“前一次考试的结果搞错了。实际结果是，褐色眼睛这一组孩子的成绩优异”。

又观察了一阵，发现褐色眼睛这一组孩子的成绩在一步步地提高；相反，蓝色眼睛这一组孩子的成绩开始下降。

实验结果证明暗示的力量是多么巨大。每一个人都是在自己的一生中受到暗示的巨大影响，即使他本人并未意识到。暗示具有巨大的力量，不论是好的还是不好的暗示，其影响都是强大的。因此，你只需按照自己的意愿行事并选择良好的方法来做自我暗示；但是，必须明确，切勿对自己对其他人使用有害的暗示。

（3）反复对自己说：我一定能成功

自我暗示，是一个人获取成功的强有力的武器。这种方法的绝妙之处在于即使不明白暗示本身的理论，也能够运用，只要付诸行动即可。

鲍德茵说过：“当孩子学会说话之后，坚持每天早晚各20次让孩子自己说‘每一天，在生命的每一天都有进步’”。

如果能够坚持这样做下来的话，孩子们就会快速茁壮地成长起来。有关教育工作者以及医生利用了这一方法，取得了惊人的效果。开始时，也许很难相信其效力，但是，必须坚持下去反复运用。

这一方法极其简单易行而效果显著，其实质不过只是自己给自己正面暗示而已，所以，不论是谁都能够做到。你或许怀疑这一效果，但是，这与“成功意念法”一样，能有效地让你变得更为出色，请相信这是千真万确的。

如果意识到并且不断使用自我暗示，那么，它巨大的能量就可以成为促成自己事业成功或者辉煌的伙伴。

反复“我一定会成功！必然成功！绝对能成功！”这样的自我暗示，不知不觉之中，潜意识开始为你实现目标起到巨大的促进作用。

于是，你产生了拼搏的干劲，行动积极，创造性提高，并且，产生不屈不挠的韧性。

任何人都可能遭遇痛苦、烦恼、消沉，即使已获得巨大成功的人也无不例外。在那样一种情况下要善于用自我暗示来激励自己，拿出干劲，去冲破困境。

据说，发明大王爱迪生去世后，人们在他的抽屉里发现一张纸条，上面写着“我一定成功厂由此可见，白炽灯、唱机等伟大的历史性产物的发明者爱迪生，在研究工作不能如愿进行的困境中时，同样也是以自我暗示激励自己而顽强拼搏下去的。如果立誓要在学术研究、运动、艺术、贸易或其他领域获得成功的话，那么把写有“我拥有伟大的能力”、“我拥有无限的可能性”、“我一定成功”这样话语的纸条，尽可能贴在日光常常接触的地方，而且，反复讲出来进行自我暗示。

自我暗示，在任何方面都体现出其显著的效果。

跳远世界纪录保持了漫长的23年，而再次刷新这一纪录的是迈克坤白伍艾鲁。上大学时，他曾是跳高运动员，2年级时转为跳远。当时，他的最好成绩是7.47米，当时远远低于由比蒙创造的世界纪录。

帕伍艾鲁沙场奔战11年，在全美冠军赛上，仅仅以1厘米之差，遗憾地输给了跳远65次蝉连冠军的卡尔·刘易斯。

接着，在东京国立竞技场世界田径冠军男子跳远比赛中，刘易斯与帕伍艾鲁再次展开了角逐。第四个回合的跳跃中，首先，刘易斯乘胜追击以8.91米的成绩超过当时原世界纪录1厘米。刘易斯振臂欢呼雀跃，似乎确信他稳操胜券，可以66次夺得冠军。

但就在这时，刘易斯脸色骤变。帕伍艾鲁在第5项试跳中，跃过了8.95米的距离。这个成绩刷新了曾存在23年的世界纪录，始创佳绩。

帕伍艾鲁仿佛要弹跳起来一样，绕比赛场狂奔一周，全身上下洋溢着成功的喜悦，他大口大田地喘着粗气表述了他打破刘易斯神话的喜悦之情：“每个人都说刘易斯是不可战胜的。世界纪录是不可能刷新的。但是，我坚持以‘一定战胜刘易斯，一定打破纪录’来进行自我暗示，一直到今天获得成功。”

当然，创造这一纪录，是帕伍艾鲁拥有的素质和才能以及他反反复复地严格训练的结果。可是，仅此一方面恐怕是不会产生这一重大纪录的。许多跳远选手面对久经沙场，并连获65次冠军的卡尔·刘易斯，是一种“我，简直不是他的对手”的心理状态。这种状态下已经是不战而败了。

与此不同，帕伍艾鲁是怎么做的呢？他不断给自己暗示“一定战胜刘易斯，一定打破纪录”。自我暗示具有巨大的能量，从而开发着进行自我暗示者的潜力并且发挥其素质和才能。

如果你能够使用自我暗示的巨大能量，你会取得连自己都会吃惊

的成就。

如果，帕伍艾鲁一开始便想“刘易斯是战无不胜的”，那么，战胜刘易斯绝对不可能。帕伍艾鲁通过反复的强有力的自我暗示，逐渐产生打败刘易斯的信心，结果，在实战中真得战胜了刘易斯。

假如，你在平时也不断地反复这样暗示，在正式比赛需要强大的精神力量时，就能够沉着地淋漓尽致地发挥自己拥有的能力。

提高与进步的基本条件是反复。地球围绕太阳进行运转的规律、大自然“春夏秋冬”更替的规律、每一天白昼与黑夜交替的规律，都是几百年、几千年、几万年来一直没有变化的，反反复复的。反复是大自然的规律，是取得进步必要的规律。

电车在反复“嘎哐——嘎哐——”这样的规律中向前行驶，心脏跳动也是反复一定的规律。钉钉子时，反复“咚咚咚”的声音。

工匠用锤子击碎石头也是一样的道理。通过一次一次小小的打击，不断积蓄能量，变为强大的力量。到达一定的程度时，障碍或者阻碍便迅速被排除。所以，一旦确立目标并行动起来后，必须反复出击直到目标实现。不论发生任何事，绝对不能半途而废。如果反复成功意念和自我暗示，改变思维方式，那么完全能够将自己的人生转变到实现自我价值的轨道上的。

被日本人誉为“天下木雕第一家”的江西果喜实业集团公司的口总裁张果喜就是通过反复成功意念和自我暗示，从一个小小的木匠变成今天的亿万富翁的。

（4）自我暗示的原则与步骤

你在学习自我暗示时，要牢记五大原则：

第一，简洁：你的句子要简单有力。例如：“我越来越富有。”

第二，积极：这点是极重要的。如果你说“我不要挨穷”，这消极的语言会将“挨穷”这观念印在你的潜意识里。因此，你要正面地说：“我要越来越富有”。

第三，信念：你的句子要有“可行性”，令你心理不会产生矛盾与抗拒。如果你觉得“我会在今年之内赚到一百万”是不可能的话，选择一个你能够接受的数目。例如：“我今年之内会赚到五十万元。”

第四，想象：默诵或朗诵你自己定下的语句时，你要在脑海里清晰地见到自己变成理想中的那个人。福生特在他的《富豪的心理》里就说过：“你永远不会致富，除非你能够在脑海中见到我自己富有的模样。”

第五，感情：想象自己健康，你要有浑身是劲的感觉；想像自己创造财富，你要有丰富的人生的感受。希尔博士说：“当人朗诵（或默诵）你的套句时……要把感情贯注进去……否则光嘴里念着是不会有结果的，你的潜意识是依靠思想和感受的协调去运作的。”

当大家对自我暗示有了基础的认识，我们可以进一步去研究希尔揭示那六个化暗示为黄金的步骤。

①当行使步骤时，希尔博士说："你要在我心里先确定你所需的金钱银码，而又立下一个完成目标的研究日期。"有了确切的目标，你才会有的放矢，发而即中的。

②希尔博士说："记住，天底下是没有不劳而获的事，你不能蒙骗自己，即使你希望这样做。"

③麦基是美国最大的信封制造公司的总裁，1988年，他将成功之道浓缩在一本叫《与鲨同游》的书里面。这本书的受欢迎程度，简直出人意外：它成为美国当年最畅销书之首，卖了二百五十万本；美国《IN□杂志估计这本书成为出版史上三大最畅销商业书之一。

麦基是一位务实主义者。他认为我们做事一定要有目标；但更重要的，要有一个确实的日期去完成这一目标。他在书上写道：

"制定目标是一个分三部分的过程：第一，你要知道你要追求的到底是什么；第二，你要有详尽的计划去执行任务；第三，你要控制时间，依时达到目标。"

这本八十年代后期最畅销的商业书所列举的"成功三部曲"，与希尔博士半世纪以前告诉我们的"化暗示为黄金"这个步骤的前三项，完全吻合。而有关时间的重要性，麦基更点题地说："目标游泳是一个有限的梦。"

请大家牢记这句话。

④不要空想，不可空谈，立刻开展与执行你的计划；不要浪费光阴，不要再害怕失败。一手将美国的克莱斯勒汽车公司起死回生、声名鹊起，再因发起修茸自由女神像而扬名国际，在美国受欢迎程度与总统相若的艾柯卡在他的回忆录中说：

"冒险的精神是极重要的……有些时候，你是要搏一搏的"——你可能会错，而你要学会错而能改。

⑤你一定要将目标白纸黑字写下来，光凭记忆是不够的。

艾柯卡这位八十年代美国商政界风云人物写道：

"将要做的事写下来是一个很重要的自律方式，也是将理想实现的第一步……你肯这样做，本来模糊的细节也会因而清晰。"

大家可能会诧异为什么当代商改名人的成功之道与希尔博士的教诲有这么多雷同的地方；因为希尔博士是实至名归，是美国半世纪以来成功人士学校的长老，而这些名人，都是他的追随者！

⑥每天两次念诵你的目标：一次在刚醒来的时候，一次在临睡之前——这两段时间是你处于意识活动比较弱，最容易与潜意识沟通的状态。成功人士向您提示：在念诵的时候，你要贯注感情，并且明显地看到你想得到的财富。

福生特写道：

习惯之二：以终为始
忠于自己的人生计划

每个人都有自己的人生计划，尤其以成功人士为最。人生计划是你一生的追求和信仰，人生信条是你一生的原则和标准。成功人士之所以能成功，归功于他们能以终为始忠于自己的人生计划。因此，有志于成功的人士，务必要以终为始，勇往直前坚持到底，使生活充满意义。

1．谨记人生使命

●人生使命须以终为始，始终如一的执行，是以自我领导的原则为基础的，领导与管理的差异就好比思想与行为。

●人生的最终期许，可以发掘人们心底最根深蒂固的价值观，间接触及影响圈的核心部分。

●人生旅途，岔路很多，一不小心就会走冤枉路。

成功人士到任何时候都不会忘记自己的人生使命。

前美国最高法院大法官霍姆斯曾说过这样一句话：身外之物和内在力量相比，便显得微不足道。

这句话是什么意思呢？其实这句话的意思并不深奥，在你心烦意乱、茫无所从时，请找个僻静不受干扰的角落，抛开一切杂念，敞开心扉，作一段心灵之旅。

如果你正在前往殡仪馆的路上，要去参加一位至亲的丧礼。到达之后，居然发现亲朋友好齐集一堂，是为了向你告别。也许这已三五年，甚至许久之后的事，但姑且假定这时亲族代表、友人、司事或社团伙伴，即将上台追述你的生平。

请认真想一想，你希望听到什么样的评语？你这一生有任何成就、贡献或值得怀念的事吗？你是个称职的丈夫、妻子、父母、子女或亲友吗？你是个令人怀念的同事或伙伴吗？失去了你，对关心你的人会有什么影响？请记下你的感受，因为这种感受正是你的人生总结，你将以此为标准完成你的人生使命。

人生的最终期许，可以发掘人们心底最根深蒂固的价值观，间接触及影响圈的核心部分。从此时此刻起，一举一动，一切价值标准，都必须以人生的最终使命为依托；也就是由个人最重视的期许或价值来决定一切。我们应该时时刻刻把人生使命谨记在心，每一天都要朝

此迈进，不敢有丝毫违背。

确认使命也意味着，着手做任何一件事前，先认清方向。这样不但可对目前所处的状况了解得更透彻，在追求目标的过程中，也不致误入歧途，白费工夫。

人生旅途，岔路很多，一不小心就会走冤枉路。许多人拼命埋头苦干，却不知所为何来，到头来仍然发现追求成功的阶梯搭错了墙，为时已晚。因此，人们也许很忙碌，却不见得有意义。

很多人成功之后，反而感到空虚；得到名利之后，却发现牺牲了更可贵的事物。上自达官显贵、富豪巨贾，下至平头小民、凡夫俗子，无人不在追求更多的财富或更高的事业地位与声誉，可是名利往往蒙蔽良知，成功每每须付出昂贵的代价。因此，我们务必掌握真正重要的远景，然后勇往直前坚持到底，使生活充满意义。

盖棺论定时，你希望获得的评价，才是你心目中真正渴望的目标。从这个角度看，名利、成就等等不免显得微不足道。

有这么一则小故事：丧礼上有人问死者的朋友："他留下多少遗产？"对方答："他什么也没带走。"

其实你所有事物都经过两次创造的原则为基础。所有事物都有心智的即第一次的创造和实际的即第二次的创造。我们做任何事都是先在心中构思，然后付诸实现。正因如此，认定使命才显得如此重要。

以建筑为例，在拿起工具建造之前，必须先有详尽的设计图；而绘出设计图之前，须先在脑海中构思每一细节。有了设计图，然后有施工计划，这样按部就班，才能完成建筑。假使设计稍有缺失，弥补起来，可能就事倍功半。设计蓝图代表愿景，整个建筑过程均以它为准绳，因此宁可事先追求尽善尽美，以免亡羊补牢。

创办企业也是同样道理。要想经营成功，必须先确定产品或服务可达到的营运目标，然后综合资金、研究发展、生产作业、行销、人事、厂房设备等方面资源，朝远景努力前进。许多企业都败在事先规划不周，以致资金不足，或对市场认识不清上。

教养子女也要有使命。想调教出既懂事又有责任感的子女，日常与子女相处时，就得谨守这一使命，不可做出相违背的举动。

先构思而后行动的原则适用范围极广。比方出门旅行，要先决定目的地与路线；上台演讲，应先预备讲稿；做衣服，要先设计款式。明白这个道理，把订定使命看得与行为本身同样重要，影响圈就会日渐扩大。

不过，"使命"不见得都是有意识的产物。有些人自我意识薄弱，只知遵循家庭、社会或环境所赋予的使命前进。这类使命多半出于个人主观好恶，不符合客观原则。它之所以被接受，乃由于有些人依赖心过重，深怕不顺从别人的要求便会失去爱，因而必须靠别人来肯定自我价值。

人生使命须以终为始，以终为始时始终如一的执行，是以自我领

导的原则为基础的，领导与管理的差异就好比思想与行为。管理是有效地把事情做好，领导则是确定所做的手是否正确；管理是在成功的阶梯上努力往上爬，领导则指出所爬阶梯是否靠在正确的墙上。

要理解两者的区别不难。想象一下，一群工人夜丛林里清除矮灌木，他们是生产者，解决的是实际问题。管理者在他们后面拟定政策，引进技术，确定工作进程和补贴计划。领导者则爬上最高处，巡视全貌。

尤其在飞速发展的世界中，有效的领导比以往更显得重要。我们需要方针，需要指挥。面对纷扰不已的世界，谁也难以预料未来的发展，这时惟有依靠自己的判断行事。而使命——也就是心中的罗盘——能使你判断正确。

成功——甚至可说求生存的关键——并不完全取决于流了多少血汗，而在于努力是否得法。因此对各行各业而言，领导都重于管理。

企业方面，市场瞬息万变，领导者必须不断密切注视环境的变化，特别是消费者的购买习惯和购买心理，以使企业保持正确的发展方向。

工业方面也是这样。领导者若不注意外部环境的变化，管理技能再好也不能使他们免于破产。缺乏有效领导的高效率管理，有人称之为“就像在泰坦尼克号轮船上拉开躺椅”。无论管理多么成功，都不能弥补领导的失败。不过领导的确是很难的，因为我们常常陷于管理的圈子难以自拔。

所以说，到任何时候千万不要忘记自己的使命！

2．始终如一的在寻找机会

●期待明天或不久之后出现奇迹！是不切实际而且必然失败的想法，尤其是期待别人为你制造奇迹。依赖自己的才华、自己的决心、自己的信念，才能创造出自己的成就。

●电影大亨高德温曾经说：“我想所谓运气，就是能察觉机会所在并能即时掌握。人人都有时运不济的时候，但人人也都有机会。败而不馁，掌握机会，就能成功。”

●二十世纪的美国人有一句俗谚：“通往失败的路上处处是错失了的机会。”

●人间处处是机会，但只有那些预做准备的人才能认出机会并加以有效地利用。

●只有你能发现机会，从而把失败与挫折转变为成功。

成功人士不怕失败，他们善于失败后再去寻找机会，不管失败多少次都可以从头开始。只有你能发现机会，从而把失败与挫折转变为成功。也就是说不管失败多少次都可以从头开始。

电影大亨高德温曾经说：“我想所谓运气，就是能察觉机会所在并能即时掌握。人人都有时运不济的时候，但人人也都有机会。败而不馁，掌握机会，就能成功。”能稳操胜券者从不等待幸运女神来敲门，他们深知所谓幸运其实是自己创造的。事业有成就的人也知道霉运是消极思想所形成。反之，开放而乐观的态度能造成良性循环，制造出更多的幸运。

人生充满机会，只是看我们是否善于把握。英国著名小说家艾略特曾经写道：“生命巨流中的黄金时刻稍纵即逝，除了砂砾之外我们别无所见；天使前来探访，我们却当面不识，失之交臂。”二十世纪的美国人也有一句俗谚：“通往失败的路上处处是错失了的机会。”

坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了从后窗进入的机会。

玛娇丽就是这样一个人。她在一家小型公司谋得一份好差事，可是上司要她做一件不在她职责范围内的工作，她拒绝了。不久以后，在另一个部门的一位同事问她愿不愿意尝试那个部门的工作，她再度回绝。玛娇丽不愿担负其他任何任务，除非力！她的薪，升她的级。她没有认出送到她眼前的机会。假使她接受新任务并且顺利完成，她就极有资格要求加薪和升级了。结果部门经理认为她不思进取，不愿成长。

我们常把机会拟人化，误以为幸运之神真的存在，许多人就坐待机会来敲门。可惜的是，机会从来不会自动前来敲门。不管你等待多少年，也听不到它的敲门声。原因是，机会并非外界的生存实体，它在你的内心之中，你就是机会。

只有你能制造机会。只有你能锻炼自己的能力来利用机会。只有你能发现机会，从而把失败与挫折转变为成功。

有些人给机会下了偏狭的定义，认为是指一笔交易成功或职务升迁。其实机会涵盖的范围很广，它意味着众人皆陷入消极的泥潭中时，你却能寻出一条积极思考的途径。机会是在强大压力之下圆满完成任务；机会是不卷入办公室里的勾心斗角；机会是不受紧张、冲突和自疑的牵绊；机会是接纳自己的一切，求得内心的宁静，并享受充满自信的愉悦。

朝着一个值得努力的目标前进，尽量利用造物主慷慨赐予你的才华和能力，机会就在其中。

（1）当你不再打击自己，自然就会开始认清机会所在。

（2）当你不再担心别人怎么想，就会开始发掘出无穷的机会。

（3）当你不再想象砉前途无量，你就会开始掌握机会。

（4）当你不再为昔日的挫败烦恼，就会开始为自己创造机会。

记住，任何人都有失意和挫折的时候，但是人人也都有丰富的潜力。不快乐的人只看见他的错误和弱点，满心喜悦的人则专注于自己内心的力量和创造力。

你怎样为自己创造机会？你要不断地探索、发现并且适应新来乍

到的机遇。

更重要的是，你要保持心胸开阔与乐观。不久你就会听到机会在敲门，不是敲你的前门，而是叩你的心扉。

机会来临时，许多人闭门不纳。他们不知道机会稍纵即逝。抱着凡事明天再说的想法，永远达不到目标。你等待的船只不会在未来某一个未知的时刻驶来。把眼前唾手可得的乐趣推拖到下周或明年是一种浪费，你只在眼前、今天、此刻拥有这个机会。

期待明天或不久之后出现奇迹！是不切实际而且必然失败的想法，尤其是期待别人为你制造奇迹。依赖自己的才华、自己的决心、自己的信念，才能创造出自己的成就。

我们居住在这个优裕富饶的国家，往往会把最伟大的财富——“自由”视为当然。我们每一位国民都享有表达的自由、行动的自由和享受机会的自由。

这是一个充满机会的国度。它提供各种机会追求幸福、成功和财富，让每一个守法公民终生享用不尽。法律保障每一个人工作的机会和保有努力成果的权利。

有些特殊利益团体不了解，自由不是平白获得的，天下没有白吃的午餐，不是自己挣来的财富，就无权享有。财富的创造是由自然法则和经济状态来控制。如果有太多人不劳而获，社会体制便会崩溃。

因此，机会正等着你去创造，你只需要开始享受工作乐趣即可。你拥有一切基本自由，诸如更换工作、接受教育、接受训练、开创事业、创新产品或提供更佳服务等。机会的根源是自由，有了自由，人人都可以按照个人的能力和梦想，去追寻成功与幸福。

人间处处是机会，但只有那些预做准备的人才能认出机会并加以有效地利用。未经妥善准备，任何人都无法看出或利用优势。请记住，机会往往乔装成问题而出现。

3．改写人生信条

●当我们承袭的“人生信条”有违我们的生活目标时，我们能够利用想象力和创造力书写新的信条，它将更为符合我们内在的价值观。

●凡是心中秉持恒久不变真理的人，才能屹立于动荡的环境中。

美国的潜能大师史蒂芬·柯维在《高效能人士的七个习惯》中说每个人在其成长过程中承袭了许多来自他人的“人生信条”，也就是价值观与其他方面的制约。要掌握自己的人生，就得改写这些信条，或者改变既有的成见。

已故埃及总统萨达特曾写过一本自传，讲述了一个最令人振奋的改写人生信条的故事。萨达特是在仇恨以色列的环境中长大成人的，一度以仇恨以色列来调动民众的意志。这个信条有很强的独立性和浓

厚的民族主义，但它也是愚蠢的，忽视了当今世界相互依存的事实。萨达特也知道这一点。

于是，萨达特决心改写自己的人生信条。因为参与推翻法鲁克国王，他被关进了监牢。在那里，他学会了从旁观者的角度来观察自己，反躬自省，改造自我。

当终于成为埃及总统时，他改变了自己对以色列的态度。他访问了耶路撒冷的以色列国会，开启世界历史上最勇于突破先例的和平运动，而这一大胆的行为最终产生了戴维营协议。

萨达特利用他的独立意识、想象力和良知进行自我领导，改写了自己的“人生信条”，影响了数百万人的生活。

当我们承袭的“人生信条”有违我们的生活目标时，我们能够利用想象力和创造力书写新的信条，它将更为符合我们内在的价值观。

假设我是一位严厉的父亲，每当子女做出令我反感的行为，立刻会火冒三丈，把教训子女的真正目的抛诸脑后；拿出做父亲的权威，迫使子女屈服。在眼前的冲突中我固然得胜，亲子关系却出现裂痕。孩子表面顺从，但口服心不服，受到压抑的情绪，日后会以更糟的形式表现出来。

但在实际生活中，却不一定时时牢记这些，表面对孩子的态度并不能真正反映我心底的情感，因为繁复的事务扰乱了行为的方向。

好在这个缺点并非无法克服。人人都可以排除外来不合宜的价值观与其他制约，由此建立自己的价值观与方向，和对生命的负责，来改写人生信条，让自已的人生真正符合自己的意愿。于是，日常生活一旦出现困难，你就可以根据个人价值观决定因应之道。

人生信条就是认定自己的人生哲学或基本信念，然后写一份个人使命宣言。宣言中应包括自我期许与基本价值观，内容往往因人而异。这就是一位朋友的个人信条如下：

（1）家庭放在第一位。

（2）以诚信为本。

（3）在未听取所有人的意见时，不妄下断语。

（4）诚恳征求他人意见。

（5）诚恳但立场坚定。

（6）每年掌握一种新技能。

（7）今天计划明天的工作。

（8）抓紧等待的时间。

（9）态度积极，保持幽默。

（10）生活与工作有条不紊。

（11）别怕犯错——怕的是不能记取教训。

（12）协助属下成功。

（13）多请教别人。

（14）珍惜现在。

对于一位希望兼顾家庭与事业的妇女，她的使命感便不尽相同：

（1）兼顾事业与家庭，因为两者对她都很重要。

（2）家庭是平安、祥和与幸福之地，她要以智慧来创造整洁温馨的环境，并教导子女有爱心、进取与充满欢愉，培养他们成长。

（3）珍惜民主社会的权利与自由，善尽社会一分子的责任。

（4）积极主动追求人生目标。

（5）避免养成恶习，不断改进自己。

（6）金钱是人的奴隶而非主人。我要追求经济独立，量入为出，并定期储蓄或投资一部分收入。个人使命宣言是行为处事的根本大法，好比一国的宪法。不管世事如何多变，环境多么艰困，它依然不为所动。

凡是心中秉持恒久不变真理的人，才能屹立于动荡的环境中。因为一个人的应变能力取决于他对自我、目标以及价值观的不变信念。确立个人使命之后，我们就不必借助成见或偏见来面对变局，如此一来，便能保持安全感。世界变动大快，许多人难以适应，因而选择了退缩与放弃，其实人生不必如此消极。弗兰克尔在纳粹死亡集中营中，不仅觉悟到积极主动的真滞，还体会到生命意义的重要。后来他提倡一种“标记疗法”，基本理论便是：许多心理与情绪疾病事实上只是失落感、空虚感在作祟。标记疗法可以协助病人找回生命的意义与使命，以法除内心的空虚。

这样你的人生信条应该是完美的，因为你把你要做的一切都包含于其中。

4．勇气——实现人生计划不可缺少的

●勇气可能发生在任何场合，面对困难是一种勇气，面对权势是一种勇气，面对金钱是一种勇气……勇气就是“富贵不能淫，威武不能屈”。

●勇气是从什么地方来的呢？是心态，只要你以正常心态，平常心态去面对一切，你就什么都有不怕了。

●成功人士的勇并不是纠纠莽夫，而是大智大勇。

常言说：“两强相遇勇者胜。”这是经过长期检验的至理名言，没有一个成功的人是轻轻松松取胜的。勇气存在于我们日常生活中的每一个细节。“一年之际在于春，一天之际在于晨”今天是双休日，可你有好多事要做，你有没有勇气起床呢？这自然是小事，但勇气可能发生在任何场合，面对困难是一种勇气，面对权势是一种勇气，面对金钱是一种勇气……勇气就是“富贵不能淫，威武不能屈”。那么我们的勇气又是从什么地方来呢？是心态，只要你以正常心态，平常心态去面对一切，你就什么都有不怕了。

吴士宏曾是IBM（中国）公司的总经理。吴士宏现在已经成功了，但她原先只是一个护士，那她又是怎样进IBM公司的呢？

在多年以前，吴士宏还是一个护士。1985年，她决定要到IBM去应聘。当时，IBM的招聘地点在长城饭店，这是一个五星级的饭店——那个时候的五星级饭店可不像今天这样没有“地位”，因为现在的五星级饭店多了。试想，当年的吴士宏，一个连温饱都还没有完全解决的护士，来到长城饭店这样的五星级饭店门口，心情怎么样？

她回忆说，在长城店门口，自己足足徘徊了五分钟，呆呆地看着那些各种肤色的人如何从容地迈上台阶，如何一点也不生疏地走进门去，就这样简简单单地进入另一个世界。她之所以徘徊了五分钟不敢进去，就是因为她的内心深处无法丈量自己与这道门之间距离。

经过一番思考，她最后当然进去了，否则就没有今天的吴士宏了。她是怎样突破这个障碍的呢？她就是凭着一台收音机，花一年半时间学完了许国璋英语三年的课程，就是凭着这个经历，自己也应该进去，不就是为了这一天吗？她鼓足了勇气，迈着稳健的步伐，穿过威严的旋转门和内心的召唤，走进了世界最大的信息产业公司IBM公司的北京办事处：她的确是个人才，顺利地通过了两轮笔试和一轮口试，最后到了主考官面前，眼看就要大功告成了。

俗话说：阎王好见，小鬼难缠。现在已经见到了阎王，她好像什么也不怕了。主考官没有提什么难的问题，只是随口问：“你会不会打字？”

她本来不会打字但是本能告诉她，到了这个地步，还有什么不会呢？

她点点头，只说了一个字：“会！”“一分钟可以打多少个字？”“您的要求是多少？”“每分钟120字。”

她不经意的环视了一下四周，考场里没有发现一台打字机，马上就回答：“没问题！”主考官说：“好，下次录取时再加试打字！”她就这样过五关斩六将，顺利地通过了主考官的眼睛。

实际上，吴士宏从来没有摸过打字机。面试结束，她就飞快地跑去找一个朋友借170元钱买了一台打字机，就这样没日没夜地练习一个星期，居然达到专业打字员的水平。

她被录取了，IBM公司“忘记”考她的打字水平了，可是这170元钱，她好几个月才还清。她成了这家世界著名企业的一名普通员工，可是她扮演的不是白领，而是一位卑微的角色，主要工作是泡茶倒水，打扫卫生，用她自己的话说，“完全是脑袋以下的肢体劳动”。她为此感到很自卑，她把可以触摸传真机作为一种奢望，她所感到的安慰就是自己能够在一个可以解决温饱问题而又安全的地方做事。可是作为一位服务人员，这种心理平衡很快就被打破了。

一天，吴士宏推着平板车买办公用品回来，门卫把她拦在大门口，故意要检查外企工作证。她没有外企工作证，于是在大门口僵持

了起来，进进出出的人就像看大街上耍猴的那样，个个都投来一种异样的目光：作为一位女性，她的内心充满了屈辱，充满了无奈，可是她知道这份工作得到不容易，没有发泄出来，可是她内心咬着牙齿在说：“我不能这样下去！”这是第一件事情，还有一件事情在她的内心深处留下很深的印象：

有个女职员，香港的，资格很老，动不动就喜欢指使人给她办事，吴士宏就是她的主要指使对象。一天，这位女士叫着吴士宏的英语名字说：“Juliet，如果你想喝咖啡就请告诉我！”

吴士宏丈二和尚——摸不着头，不知这位自以为是的女人说什么。

这位女人说：“如果你喝我的咖啡，每次都请你把杯子的盖子盖好！”吴士宏本来是一个很会忍气吞声的人，这次女性的温柔全都不见了，因为她认为那女人把自己当成偷喝咖啡的小毛毛贼，是一种人格上的侮辱。她顿时浑身颤栗，就像一头愤怒的狮子，把埋在内心的满腔怒火全部发泄了出来……

吴士宏想：有朝一日，我要去管公司里的任何一个人，不管他是外国人还是香港人！

甘愿自卑，就只能沉沦下去，不肯自卑，就会产生无穷的推动力；吴士宏每天除了工作时间就是学习，就是寻找着自己的最佳出路。最终，与她一起进IBM的，她第一个做了业务代表；她第一批成为本土的经理；她成为第一批赴美国本部进行战略研究的人；她第一个成为IBM华南地区总经理——也就是人们常说的“南天王”……

大概这些都没有多大意思，吴士宏还登上了IBM（中国）公司总经理的宝座。

吴士宏为什么成功，我们不知道：我们只知道她从来没有真正害怕过什么东西，即使不会的东西也是这样。

人就是应该有这样一点精神——不会的事情，难道你不会学不成？我们现在想说这样一段话：俗话说，坚持数年，必有好处。一个人只要肯花时间，少的不说，经过十年的努力，一个智力平平的人可以精通一门学问；一个毫无知识的文盲，可以成为一个彬彬有礼的文化人。

成功人士的勇并不是纠纠莽夫，而是大智大勇。只要你有正常心态，去拼搏，去努力，没有理由不成功。

5．每个人以终为始追求的是什么

●人生是没有意义的，要你为之确立一个意义。

●别人强加给你的意义，无论它多么正确，如果它不曾进入你的心理结构，它就永远是身外之物。

在一所很有名望的大学里，当下正在热买的《拯救乳房》的作者毕淑敏正在演讲。从她演讲一开始就不断地有纸条递上来。纸条上提得最多的问题是——“人生有什么意义？请你务必说实话，因为我们已经听过太多言不由衷的假话了。”

她当众把这个条念出来了，念完这个纸条以后台下响起了掌声。她说：“你们今天提出这个问题很好，我会讲真话。我在西藏阿里的雪山之上，面对着浩瀚的苍穹和壁立的冰川，如同一个茹毛饮血的原始人，反复地思索过这个问题。我相信，一个人在他年轻的时候，是会无数次地叩问自己——我的一生，到底要追索怎样的意义？”

“我想了无数个晚上和白天，终于得到了一个答案。今天，在这里，我将非常负责地对你们说，我思索的结果是人生是没有任何意义的！”

这句话说完，全场出现了短暂的寂静，如同旷野。但是，紧接着就响起了暴风雨般的掌声。这可能是毕淑敏在演讲中获得的最热烈的掌声。在以前，她从来不相信有什么“暴风雨”般的掌声这种话，觉得那只是一个拙劣的比喻。但这一次，她相信了。她赶快用手做了一个“暂停”的手势，但掌声还是绵延了若干时间。

她接着又说：“大家先不要忙着给我鼓掌，我的话还没有说完。我说人生是没有意义的，这不错，但是——我们每一个人要为自己确立一个意义！是的，关于人生意义的讨论，充斥在我们的周围。很多说法，由于熟悉和重复，已让我们——从熟视无睹滑到了厌烦。可是，这不是问题的真谛。真谛是，别人强加给你的意义，无论它多么正确，如果它不曾进入你的心理结构，它就永远是身外之物。比如我们从小就被家长灌输过人生意义的答案。在此后漫长的岁月里，谆谆告诫的老师和各种类型的教育，也都不断地向我们批发人生意义的补充版。但是有多少人把这种外在的框架，当成了自己内在的标杆，并为之下定了奋斗终身的决心？”

那一天结束讲演之后，所有听演讲的同学都有这样一种感觉，那就是：他们觉得最大的收获是听到一个活生生的中年人亲口说，人生是没有意义的，要你为之确立一个意义。

其实，不单是中国的年轻人在目标这个问题上飘忽不定，就是在美国的著名学府哈佛大学，有很多人在青年时代也大都未确立自己的目标。我看到一则材料，说某个哈佛的毕业生临出校门的时候，校方对他们做了一个有关人生日标的调查，结果走28%的人完全没有目标，61%的人目标模糊，7%的人有近期目标，只有4%的人有着清晰长远的目标。

二十多年过去了，那4%的人不懈地朝着一个目标坚韧努力，成了社会的精英，而其余的人，成就要相差很多。

6．你的生活重心是什么？

●以敌人为重心，似乎少有所闻，其实这种现象相当普遍，只是不易被察觉罢了。

●只知埋头苦干的“工作狂”，即使牺牲健康、家庭与人际关系也在所不惜。

●谁也无法否认钱的重要，经济上的安全感也是人类最基本的需求之一，因此追求财富无可厚非。但若惟利是图，往往得不偿失。

●时下最常见的恐怕就是以自我为中心的人，他们最明显的特征就是自私自利。

●占有欲极强的人，想据为己有的不仅是有形的物质，如汽车、洋房、华服等等；无形的名誉、荣耀与社会地位也决不放过。

人人都有生活重心，即使不一定意识得到，但它依旧存在。成功人士会把生活主次轻重分的一清二楚，也就是他们重视生活重心。美国的潜能大师史蒂芬·柯维把生活重心分成以下九种：

（1）以家庭为重心：以家庭为重的现象也十分普遍，而且似乎理所当然。家的确带来爱与被爱、同甘共苦以及归属的感觉，但过分重视家庭，反而有害家庭生活。太仰赖家庭提供安全感及价值感，太重视家族传统与名誉，通常无法接受任何可能影响这些传统与声誉的改变。以家庭为重的父母，不能为子女的真正幸福着想，他们的爱往往是有条件的。结果若非导致子女更为依赖，就是变得叛逆。

（2）以配偶为重心：婚姻可说是最亲密持久、最美好可贵的人际关系，因此以丈夫或妻子为生活重心，再自然不过了。

根据一位多年担任婚姻顾问的资深教授的经验，以配偶为重心的婚姻关系，多半发生情感过度依赖的问题。太过于重视婚姻，会使人的情感异常脆弱，经不起些许打击，甚至无法面对如新生儿降临或经济窘迫等变化。

婚姻会带来更多的责任与压力，一般人通常根据以往所受的教养来应付。然而两个背景不同的人，思想必定有差异，于是乎理财、教养子女、与双方家里人相处的问题，都会引起争执。若再加上其中一方情感难以独立，这桩婚姻便岌岌可危。如果我们一方面在情感上依赖对方，一方面又与对方有所突击，就极易陷入爱恨交织、进退失据的矛盾中。为了保护自己，便更加退缩及排斥对方。于是，冷嘲热讽代替了真实的感受，感情用事的结果是失去了方向、智慧与力量。纵使表面似乎保住了安全感，实则不然。

（3）以工作为重心：只知埋头苦干的“工作狂”，即使牺牲健康、家庭与人际关系也在所不惜。他的生命价值只在于他是个医生、作家或演员……一旦无法工作，便失去所有的生活意义。

（4）以金钱为重心：谁也无法否认钱的重要，经济上的安全感

也是人类最基本的需求之一，因此追求财富无可厚非。但若惟利是图，往往得不偿失。

如果一个人的安全感与价值观完全建立在金钱的多寡上，势必寝食难安？因为影响财富的变数太多，任何一个闪失都令人承受不起。但是钱却不能带来智慧或指引生命的方向，只能提供有限的力量与安全感。

有人为了逐利，不惜将家庭及其他重要事物摆在一边，而且以为别人都认同这种做法。有这样一位可敬的父亲，准备带子女出游时，忽然接到公司要求加班的电话，但是他回绝了，因为“工作还会再来，童年却只有一次”。这一幕深深印在子女脑海里，永志不忘。

（5）以自我为重心：时下最常见的恐怕就是以自我为中心的人，他们最明显的特征就是自私自利。然而，市面上盛行的个人成功术，无一不以个人为中心，标榜只索取不付出。殊不知狭隘的自我中心观，会使人缺乏安全感和人生方向，而且也不会有智慧及行动力量。惟有为造福人群、无私奉献，而追求自我成长，才能在这四方面有所长进。

（6）以名利为重心：占有欲极强的人，想据为己有的不仅是有形的物质，如汽车、洋房、华服等等；无形的名誉、荣耀与社会地位也决不放过。

我们都知道名利不可依靠，因为它们随时可以毁于一旦，一个人若必须靠名利与物质来肯定自我，必定时时处于惶惶不安的状态中，深恐身外之物转眼成空。当他们面对条件比自己更好的人，便相形见拙；见到略逊一筹的人，又趾高气扬。如此一来，自我价值起伏不定，永无宁日。难怪有人在股票大跌或政坛失意后，会选择自戕一途。

（7）以敌人或朋友为重心：青少年尤其容易陷于以朋友为重的情结中。为了被同行团体接纳，他们愿付出一切代价；对团体的所有价值观，也都照单全收，因而极为依赖团体。

以朋友为重心，可能只针对一个人而言，情况类似以配偶为重心。也就是完全为对方而活，导致的不良后果则大同小异。

以敌人为重心，似乎少有所闻，其实这种现象相当普遍，只是不易被察觉罢了。当某人觉得遭到重要人物（行政主管）的不公平待遇后，很容易耿耿于怀，所作所为都为了要反抗待他不公的人。这就是以敌人为生活重心。

一位友人在大学教书，由于与行政主管交恶，便终日以对方为敌，几乎到了走火入魔的地步，家庭生活与工作都大受影响，最后逼得他不得不选择离开。

有人问他：“如果不是那位仁兄，你宁愿继续留下来，对不对？”

他回答：“是的，可是只要他在一天，我便永远不得安宁，只好另谋高就。”

“你为什么让他成了你生活的重心？”

友人被这个问题震住了，矢口否认。如果把道理分析清楚，就不难看出他咎由自取。友人起先只承认行政主管的确对他影响很大，但认为错在对方。最后经过我不断开导，才承认自己也应负一部分责任。

有些离婚的人，仍念念不忘对前夫前妻的深仇大恨；有些已成年的子女，仍为父母当年的忽视、偏心或责骂而愤愤不平，这也都是以敌人为重心。

以朋友或敌人为重心的人没有安全感。他们的价值观变化无常，受制于他人的情绪和行为，时时揣摩如何反击。这样的个人是没有力量的，时时被别人牵着鼻子走。

（8）以享乐为重心：在当前崇尚速成的世界里，享乐之风盛行，不足为奇。电视与电影喂大了观众的胃口，然而银幕上的浮华生活，骨子里并不如表面上看起来那般美好光鲜。

真正的快乐可使人身心舒畅，短暂的刺激却丝毫不能给人持久的快乐与满足。贪图享乐的人很快便会对既有的刺激感到乏味，然后就得追求更刺激的快感。

休太长的假，看太多的电影、电视，打太多的电子游戏，长久无所事事，都只是浪费生命。无益于增长智慧，激发潜能，增进安全感或指引人生，只不过制造更多的空虚而已。

马格里奇在《二十世纪的圣经》中写到：

回忆旧日生活，对我触动最大的是，当时看上去十分重要、十分吸引人的事，现在看来微不足道，荒唐可笑。比方，各种各样的成功、名气和赞誉；得到金钱或吸引女人后的欢愉；旅行，像撒旦那样上下沉浮，经历着浮华世界里的一切。回想起来，所有这些满足都已虚无缥缈。

（9）以宗教为重心：有人对宗教活动极为热衷，甚或没有宗教信仰，言行却更合乎宗教劝人向善的宗旨。

一般而言，我们都是以上某几种形态的混合体，随外在情势的不同而有所调整。此一时可能以朋友为重心，彼一时或许又变为以配偶为重心。

生活重心如此摇摆不定，情绪上难免起起落落，一会儿意兴风发，一会儿颓唐沮丧；一会儿斗志昂扬，一会儿又落魄消沉。

所以，最理想的状况还是建立明确固定的生活重心，使人生更平顺、更和谐。这样还有什么不成功的呢？

7．坚持做好一件事

●的确，在人的一生中，也不是一帆风顺的，只有百折不回的

人，才会有成功的命运。

●事实上，我们不管做什么事，不仅需要深思熟虑后的果敢决定，更需要有一种为实现自己的决定而做出无悔的、不懈努力的精神，没有这种精神，我们又何能成就大事？

●我们必须明白一个道理：惟有百折不回者，才能抵达成功的彼岸。

一生做好一件事，这看似简单却非易事。的确，在人的一生中，也不是一帆风顺的，只有百折不回的人，才会有成功的命运。

韩国郑周永创建的“现代建筑”成为建筑业的霸主，并进军海外，占领了中东建筑市场；“现代造船”超过了日本同行们成为世界上最大的造船企业；“现代汽车”的产品奔驰在世界各地。郑周永被誉为“最有魅力的男人”、“亚洲最富”的企业家。

郑周永出生在江原道通川郡松田面峨山里的一个贫苦农民家庭，祖辈世代务农，父母亲都是村里出名的勤劳人，除他以外，家里还有五个弟弟和一个妹妹。少年时代的郑周永曾就读于通川郡松田公立小学，小学毕业后，贫穷的家境再也不允许他继续念书了，郑周永只得回到家中同父亲一起，起早摸黑地在地里干活。然而，尽管全家人拼死拼活地干，仍然不能改变贫苦的命运。一年下来连基本口粮都无法保证。一天的劳动全靠早饭支撑，晚上只有稀粥来哄哄肚子。这种艰难贫穷的农村生活使得少年的郑周永难以忍受。他开始梦想了——要离开这毫无希望的穷山恶水，去寻找另一个属于他的新天地。于是，他向在镇上工作的几个同学求援，想让他们帮忙在镇上谋点事干。然而他的同学想不出什么办法，而他的“异想天开”还被固执的父亲骂了一顿，理由很简单：身为长子就应该留在家里传承祖业，老老实实地种田打粮，养家糊口。

郑周永并没有打消自己的念头，他觉得自己应该趁着年轻出去闯一闯，“人生能有几回搏，此时不搏何时搏？”

第二年春天，16岁的郑周永在一个偶然的机会到里长家看报纸，发现北方的清津市正在修建港口和铁路。他马上意识到，修港口和铁路一定会需要大量的劳工。这或许是一次难得的机会，郑周永仿佛已感觉到了自己正处在隆隆的机器声中，成千上万的建筑工人来来往往地忙碌着，那里面当然也有他。

然而当他在一张破旧的地图上找到清津市时，心顿时冷了一清津市竟与通川相距1000多里。“再远我也要去！”郑周永下定了决心。他立即行动起来：先去找到最好的伙伴池周元，两人悄悄地靠卖柴积攒了4角7分钱。8月的一天，他们拿着这仅有的路费，背着父母，溜出村子，向清津出发了。一路上他们风餐露宿，白天靠几分钱的食粮维持体力来赶路，晚上便空着肚子在背风处过夜。一路奔波，疲惫不堪的郑周永怎么也睡不着，他望着黑洞洞的天空，想起了贫穷的家乡，想起了爸爸妈妈和弟弟妹妹，想到父母会为儿子的失踪而感到焦急不

安，他深感自己对不住父母双亲，伤心地哭了。郑周永狠狠地咬住自己的嘴唇：为了改变贫穷，为了能让全家人过上幸福美满的日子，我一定要出去，走到底！

经过几天的奔波，他们来到了高原市。当得知这里也有铁路工地，就决定先挣点路费再去清津。筑路的活比种田要累得多，一天从早干到晚，使他周身疼痛，浑身乏力。可一想到贫穷的家和茫茫的前程，他只得咬牙坚持下去。筑路工每月工资4角5分钱，除去饭费，一个月满勤也只有1角5分钱。转眼间两个月过去，中秋节快要到了。郑周永想让父母高兴一下，于是好不容易说服了工头，预先支点钱给家里寄去。正当他高兴地从工头棚里走出来时，突然一个熟悉的声音使他愣住了："周永！""爸爸！"父亲出乎意料地站在他面前。看着累得又黑又瘦的儿子，父亲的心里一阵酸痛，郑周永猛地扑到父亲的怀里，放声大哭，他太想家了，他毕竟还只是一个16岁的孩子。

原来，从他离家出走后，焦急万分的父母好不容易从里长的女儿那里得到一点线索，便一路找来，没想到在高原遇到了。就这样，郑周永便像个小俘虏一样被父亲带回了贫穷的小山沟。尽管郑周永是个在小山沟里土生土长的穷孩子，但少年时代特有的幻想和对未来的憧憬始终缠绕着他。他无法忍受这难耐的困境，他急需改变这一切；穷则思变，郑周永已经下定决心，元论阻力多大，他都要走出这小山沟。

一次他看到连载小说《泥土》时，立即被主人公许崇吸引住了，他感到许崇能从山沟里独自进城，一边打工一边学习，而我郑周永为什么就不能出去闯一闯呢？于是，一个新的计划又在他的心里萌发了。第二年春天，他又联合了村里的另外两个小伙伴，在一天夜里，溜出村子，一口气跑了100多里，朝汉城走去。然而，他又失败了，当他们一伙来到金化的一位亲属家时，又被一路追来的父亲"押"了回去。

回到家中，郑周永后悔不已，他总结了这次失败的原因是路费不足，再走一定要有充足的路费，再也不能去投亲靠友了。这年秋天，他狠下心干了一件对不起家人的事，把父亲买回用的卖牛钱找到了。这次他变得聪明了，一不找伙伴，二不在晚间溜，以免引起父亲的注意。郑周永乘家里无人时，终于坐上了南下汉城的火车。一路上他看着窗外景色，心里浮想联翩。他此去汉城，主要目标是进牡丹会计学校速成班。这是这年夏天他在女朋友玉善家的旧报上看到的。学制6个月，毕业后学校安排工作，按当时的工资看，毕业后每月至少能挣30元，每年就有360元，去掉每年120元食宿费，还有240元剩钱，这样每年最低能买下24袋大米，这比他一家人一年打的粮食要多得多。他越想越高兴，相信等父母接到寄回的钱时，一定能原谅他所有的过错。

到汉城后，郑周永很快就办完了入学手续。由于已经开学3天，

课程又讲得很快，郑周永不得不加倍努力，因为他知道，学校将来是按成绩分配工作的。正在他踌躇满志之际，意想不到的事又发生了。一天早上他匆匆忙忙往学校赶，走到校门口时，又与父亲撞个满怀，他的脸色顿时变得惨白。尽管郑周永向父亲说尽了好话，父亲还是流着老泪让儿子“快回家吧”。父亲的眼泪一下子把郑周永所幻想的一切全泡汤了。父子俩一前一后默默朝车站走去。其实做父亲的有谁不想让儿子出人头地呢？父亲三番五次地外出寻找儿子，不单是希望郑周永尽到长子的责任，主要是在父亲的眼里，他仍是孩子，父亲担心儿子一人在外会吃苦头，农村再穷再苦，一家人毕竟还可以平平安安过日子。看着伤心的儿子，父亲也觉得内疚。快到火车站时，父亲开口了：“孩子，你来汉城10多天了，没到别处去玩玩吗？”“没有”。父亲心里一酸，领着儿子重新折回，来到动物园。他想让儿子开开眼界，以后恐怕再也没有机会了。父亲好不容易摸出5分钱，递给郑周永：“进去看看吧，我们坐晚车走，你好好玩玩，爸爸在外边等你。”父亲几句诚挚的话，使郑周永泪如雨下，他没有去动物园，而是挟着父亲回到了火车站。

1934年，是郑周永记事以来最糟的一年，田里的庄稼几乎绝收。村里又流行着一种可怕的传染病。郑周永那强烈的愿望又复苏了，他元法轻易改变自己的决定。为了养家糊口，父亲再也不阻挡他了。这样，19岁的郑周永第一次正式地告别了父母，直奔汉城，去寻找他向往已久、属于他自己的梦。

经过一番奔波和努力，他终于找到了一份满意的工作，在一家叫福兴商会的米行当一名发放员，月薪是18元。由于他的勤劳朴实，很快便赢得了店主人的喜欢和信任。在福兴商会工作的两年间，郑周永汇回家的工资所能买到的大米就有18袋之多，远远超过了一家人的全年收人。

然而由于店主的儿子不争气，米行不得不停业关闭。经过三年锻炼的郑周永，决定自己独立地干一番事业。于是他在原址继续从事米行生意，并充分利用了新建立的各种人际关系，很快便站稳了脚跟。不久他便打出了自己买卖的大号——京一商社。从此，郑周永便步人商界，在充满了险恶斗争与较量的商战中开始了新的搏击。

郑周永决心从穷山沟里跑出来，不管阻力来自何方，也不管阻力有多大，他最终还是走了出来。如果他第一次出走后被父亲找了回来他便改变了决定，如果第二次出走失败后他改变了决定，如果第三次出走未成他改变了决定，那就不会有现在的郑周永，也就不会有令世人瞩目的“现代集团”。郑周永便是这种人，一经决定，便百折不回地去做到底。如果没有这种精神，郑周永一生的历史便只能从头改写。事实上，我们不管做什么事，不仅需要深思熟虑后的果敢决定，更需要有一种为实现自己的决定而做出无悔的、不懈努力的精神，没有这种精神，我们又何能成就大事？如此，我们必须明白一个道理：惟有

百折不回者，才能抵达成功的彼岸。

8．你的人生计划是什么？

●一个人要想成就一番事业，就应该为自己人生做一个规划。

●大哲学家康德对人生的追求提出了四个问题，即："我是谁？我要做什么？我能做什么？我怎么去做？"

●成功的人生，说到底，就是合理设计并坚定不移地付诸行动的人生。

一个人要想成就一番事业，就应该为自己人生做一个规划。大哲学家康德对人生的追求提出了四个问题，即："我是谁？我要做什么？我能做什么？我怎么去做？"

果然是大哲学家，三言两语，就点明了人生的真谛。

其实，事实也的确如此，你究竟是个什么"人"，你与"别人"的区别究竟在什么地方？说到底，不正是体现在这四个方面吗？说穿了，古往今来的一切哲学，不也正是关于这四个问题的答案吗？那么怎么才算得上是成功呢？如果把这四个问题都解决了，那你离成功还远吗？

但不知你有没有思考过这四个问题，如果你根本就没想过，那么，你肯定算不上聪明的人，如果你想过而没能想清楚，那么，你肯定算不上深刻的人。自然，如果你不仅认真想过而且确实想明白了，那才有资格叫做"清醒理智"的人——因为，也只有正确回答了这四个问题，你的人生设计才可能合理，你的人生定位才可能对头，你的主攻方向才可能正确，你的人生之路才可能走踏实。

比如史泰龙，之所以成了饮誉全球的著名影星，说到底，就是因为对上述四个问题想得清楚且做得漂亮。史泰龙小时候，脸部动过手术，因为不成功伤害了神经，致使说话说不清楚，笑起来特别难看，而史泰龙一心想当演员，也确实具有表演的天赋，就按照自己的样式设计自己的主攻方向，这就是专门出演那种话语不多、表情冷峻的硬派人物，果然，这个扬长避短的表演路子使他大获成功。后来，他还自己动手写剧本，写那种适合自己表演的剧本，然后亲自出演大显身手，在银幕上塑造了一个又一个沉默寡言刚强硬气的英雄人物，终于一步步走向了成功。试想，史泰龙的成功，不就是正确回答了上述"四个问题"后的合理的人生设计吗？

张艺谋是当今电影界里的成功者，他的成功经历应该对我们每个人都有启示。张艺谋的父亲因为是国民党黄埔军校毕业的军官，解放后被打成历史反革命。70年代初，张艺谋中学毕业，被安排到咸阳地区的偏僻山区插队下乡，由于家庭出身问题，很难回城。张艺谋没有怨天尤人，他开始自己创造自己的生活。他经过一番调查，发现各个

工厂招工的时候，都愿意要有特长的人。于是，他就苦练篮球，掌握一技之长，终于被咸阳国棉八厂录用。这是他成功人生的第一步。

恢复高考制度以后，1978年，张艺谋考上了北京电影学院，这是北影第一次招生，张艺谋虽然成绩不错，但是，政审不合格，同时超过学校规定的年龄，张艺谋被退档，他多方奔走没有结果，但他没有放弃占他了解到国家当时正在宣传“伯乐精神”，强调各级政府要重视来自基层的各种意见和要求，特别要重视处理好信访工作。他又了解到当时的文化部长黄镇同志是一位懂得艺术的领导，于是，就给素昧平生的文化部长写了一封自荐信，并且附上了他自己最优秀的摄影作品。黄镇部长看信以后被感动了，认为这是个人才，就写信给电影学院，还派了秘书去过问，终于使电影学院破格录取了张艺谋。这是张艺谋创造成功人生的第二步。

张艺谋从影以后，敢于突破禁区，张扬个性，推出了一部又一部的轰动中外的电影作品，实现了他成功人生的第三步。

我们不妨再做一个假设，如果你种的明明是个冬瓜苗，却偏偏要它结个辣椒，这可能吗？如果你早就正确的解答了上述“四个问题”，明确的知道自己种的是个冬瓜苗，于是一心一意按冬瓜的方式培育，终于结出了一个天下最好的大冬瓜，这，难道不就是成功吗？谁又能说这个成功不辉煌呢？反之，明明不是辣椒苗却非要按辣椒的方式长，即便累得一颗汗珠摔成了八瓣，即便兵的结出了“辣椒”，也肯定是“其形不美、其味不正、其名不雅”，如此结局，能称得上成功吗？

如此看来，成功的人生，说到底，就是合理设计并坚定不移地付诸行动的人生，但愿您脚踏实地走出一条真正合理的人生之路，如此，成功必定属于你！

9．“膝下有黄金”

●“男儿膝下有黄金”道出了一个亘古不变的道理，做人要有远大的志向和目标，并以此为毕生追求。

●一个人，只有捍卫了自己的尊严，信念才不会缺失，人生的阵地才不会陷落。

“大丈夫有泪不轻弹”、“男儿膝下有黄金”是古时候教导人立志的话语。话虽然俗了点，却道出了一个亘古不变的道理，做人要有远大的志向和目标，并以此为毕生追求。

在《读者》上刊登了这样一篇文章：

北京一所名牌高校的老师，36岁便是博士生导师。当接受记者采访时说：“别的没什么好说的，我只跟你讲一个小故事，也许对读者还有点益处。”他说——

我母亲是我7岁那年去世的，继母来到我家的那一年我11岁了。

刚开始，我不喜欢她，大概有两年的时间我没有叫她“妈”，为此，父亲还打过我。可越是这样，我越是在情感中有一种很强烈的抵触情绪。然而，第一次喊她“妈”，却是我第一次也是惟一的一次换她打的一天。这天中午，我偷人家院子里的葡萄时被主人给逮住了。主人的外号叫王胡子，我平时就特别畏惧他，如今在他的跟前犯了错，我吓得浑身直哆嗦。王胡子说，今天我也不打你不骂你，你只给我跪在这里，一直跪到你父母来领人。听说要我跪下，我心里确实很不情愿。王胡子见我没反应，便大吼一声：“还不给我跪下！”迫于他的威慑，我战战兢兢地跪了下来。这一幕，恰巧被我的继母给撞见了。她冲上前，一把将我提起来，然后，对王胡子大骂道：“王胡子，你简直是一个王八蛋！”继母平时是一个没有多少言语的性格内向之人，突然如此震怒，让王胡子这样的人也不知所措。我也是第一次看到继母性情中另外的一面。

回家后，继母用尺子狠狠地抽打了我的屁股，边打边说：“你偷摘葡萄我不会打你，哪有小孩不淘气的！但是，别人让你跪下，你就真的跪下？你知道吗？膝下有黄金，膝下有黄金呀！像你这样，将来怎么成人？将来怎么成事？”继母说到这里，突然抽泣起来。我尽管只有13岁，但继母的话茬我的心中还是引起了震撼。我猛地抱住了继母的臂膀，哭喊道：“妈，我以后不这样了。”

这个小故事似乎只是我情感中的一个细节，但随着我年龄的增长，它渐渐成了找生命的主题。

“膝下有黄金”，继母的话一直深刻地影响着我。一个人，只有捍卫了自己的尊严，信念才不会缺失，人生的阵地才不会陷落。

“膝下有黄金”，使我们看到那位博士生导师以终为始所追求的。

10．成功人士的心态调制法

●心态使人作出超常的行为。

●弗洛伊德认为：人只有在健康的时候，心态和行为才千差万别；而当人们争夺食物的时候，他们就露出了动物的本性，所以行为显得几乎无以区别。

成功人士善于调控心态。因为他们知道心态是人情绪和意志的控制塔，是心态决定了行为的方向与质量。我们可以作一个简单的试验：

在一个大教室里，如果你周围有熟人、朋友，也有你不认识的人。当要求每一个人与四周的人握手致意时，人们将怎样想怎样做呢？有的热情，有的勉强，有的做得好，有的做得不好；有的就只找认识的人，否则就不愿做……

握手应该人人都会吧，既不需要知识、阅历，更与智商技能无

关，而仍然质量参差，因人而异，就因为握手的对象不同时，你的心态不同。

心态就是内心的想法，是一种思维的习惯状态。荀子说“心者，形之君也，而神明之主也”，意即“心”是身体的主宰，是精神的领导。

心态使人作出超常的行为。战国时卫国有一个叫弥子瑕的人，因为长得俊美而深得卫王宠爱，被任命为侍臣，随驾左右。有一次，弥子瑕因为母亲生病，就私驾卫王的马车回家探视。按当时卫国的法律，私下使用大王车马者，当处以斩断双脚的刑罚。

卫王知道此事后，不但没有处罚弥子瑕，反而称赞他：

“子瑕真孝顺啊！为了生母的病，竟然忘了刑律。”

又有一天，弥子瑕陪同卫王游果园，弥子瑕摘下一个桃子，吃了一半，另一半献给卫王。卫王高兴地说：

“子瑕真爱我啊！好吃的桃子不愿独享，献给我吃。”

多年以后，弥子瑕年老色衰，卫王就不喜欢他了。有一次，弥子瑕因小事不慎，卫王就生气地说：“弥子瑕曾经私驾我的车，还拿吃剩的桃子给我吃。”在数落弥子瑕的罪状之后，就罢免了他。

卫王对弥子瑕同一桩事情前后的不同态度，就是因为卫王的心态不同了。“情人眼里出西施”、“爱屋及乌”，这些不平常的举动；就是心态在起作用。

古人说，“哀莫大于心死”；又说，“兵强于心而不强于力”。这都是在强调心态的极端重要性。生活中随时可见不同的人对同样一件事持有不同的看法，并且都能成立，都合逻辑。比如同样是半杯水，有人说杯子是半空的，而另一个人则说杯子是半满的。水没有变，不同的只是心态。心态不同，观察和感知事物的侧重点就不同，对信息的选择就不同，因而环境与世界都不同。心态给人带上了有色眼镜和预定频段的耳机，人们于是只看到和听到他们“想”看和“想”听的。

从这个意义上说，我们的境遇并不完全是由周围的环境造成的。

犹太裔心理学家弗兰克在二战期间曾被关进奥斯维辛集中营三年，身心遭受极度摧残，境遇极其悲惨。他的家人几乎全部死于非命，而他自己也几次险遭毒气和其他惨杀。但他仍然不懈地客观地观察、研究着那些每日每时都可能面临死亡的人们，包括他自己。日后他据此写了《夜与雾》一书。在亲身体验的囚徒生活中，他还发现了弗洛伊德的错误。作为该学派的继承人，他反驳了自己的祖师爷。

弗洛伊德认为：

人只有在健康的时候，心态和行为才千差万别；而当人们争夺食物的时候，他们就露出了动物的本性，所以行为显得几乎无以区别。

而弗兰克却说：

“在集中营中我所见到的人，完全与之相反。虽然所有的囚徒被抛人完全相同的环境，但有的人消沉颓废下去，有的人却如同圣人一般越站越高。”

有一天，当他赤身独处囚室时，忽然顿悟了一种“人类终极自由”，这种心灵的自由是纳粹无论如何也永远无法剥夺的。也就是说，他可以自行决定外界的刺激对本身的影响程度。因此“什么样的饥饿和拷打都能忍受”。“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”这也就可以解释，为什么有的高僧一年四季只穿件单薄的衲衣而无严寒酷暑之苦；高士伟人镇定自若，“泰山崩于前而色不变，猛虎趋于后而心不惊”；关羽中毒箭！华佗为其无麻醉刮骨，铮铮有声，而关公一边接受“治疗”，一边谈笑风生，与人对弈。这完全验证了“幡动？心动！”的禅门机锋。说到底西环境对人的影响程度，完全取决于自己；如何看待人生，也完全由自己决定，由我们的心态决定。

同样是身临囹圄，民族英雄文天祥的遭遇和结果与弗兰克不同，但都能在一种稳定的心态下，使自己的人格得到最终的维护。

文天祥被俘后，元朝统治者费尽心机劝降，均告失败。于是重枷大镣，把文天祥囚禁起来，企图通过肉体折磨使他屈服。—关就是四年。

文天祥所处的牢房，是一间低矮狭小、昏暗潮湿陶土室，老鼠成群，恶臭四谥；夏秋之际，度日尤为艰难。“或时日杲杲，或时雨淋淋，方如坐蒸甑，又似立烘熄，水火交相禅，益热与益深。酷罚毒我肤，深忧烦我襟。”

但这种肌肤之痛，文天祥等闲视之，丝毫没有动摇报国的坚强意志。他在被囚中吟哦不绝，以诗歌作为斗争的武器，“如精钢之金，百炼而弥劲。”

他在《偶成》诗中写道：“昨朝门前地少裂，今朝床下泥尺探。人生世间一蒲柳，岂堪日炙复雨淋。起来高歌赋离骚，睡去细和梁父吟。已矣已矣为何道，犹有天地知吾心”。

他向往屈原的九死无悔，嘉叹孔明的鞠躬尽瘁。文天祥把生活环境中包围着他的邪恶之气，归结为七种之多：

水气、土气、日气、火气、米气、人气、秽气。“当此夏时，诸气辈然”，而自己是“狱中孤愤长”，“孤臣腔血满”，只凭着一股浩然之气（心态），“俯仰其间，幸而无恙”。他豪迈地宣称，“彼气有七，吾气有一，以一敌七，吾何患焉”。功于是奋笔写出了那篇义薄云天、光耀古今的不朽诗篇——《正气歌》。

正是：心中有祖国，外界环境奈我何？

文天祥最终视死如归，舍生取义，实践了自己“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”的伟大誓言。后人赞道：

“忠肝义胆不可状，要与人间留好样。”这就是文天祥的心态，文天祥的选择。

深禅师和明和尚云游四方，这天夕阳西下，他们来到了淮河边上。

一个渔人正在收网，满河的水都被夕阳映红了，那些人了网的鱼儿跳跃着，闪闪发光。

渔人边拉网边说道：

“罪过罪过，在师父们面前做这种活儿。”

明和尚闭目说道：

“俗家也要养家活口，阿弥陀佛！”

忽然，有条鱼儿身子一跃过网，仿佛箭一般射入水中。

深禅师看在眼里，对明和尚说道：“明兄，真机灵啊！它完全像个禅僧。”

明和尚对着那泛起涟漪的水面，回答道：“虽然这样，还不如当初别撞进罗网里更好。”

深禅师笑了起来，说：“明兄，你省悟得还不够哩。”

明和尚一直不明深禅师的话，半夜仍在河边徘徊思索。

河水闪着幽幽的光静静向前流去——是了，是了，那鱼儿进了网里与没进网里，只是外在的区别，实自性都丝毫没变啊！

正如安东尼·罗宾所说：“除非我的意识同意，否则任何事物都无法影响我！”

11．成功在于多次尝试

●人一生会遇到很多问题，但是你是否遇到过这样的问题：“如果去尝试，后果将会怎样？”

●成功人士面对失败会对自己说：“这是一条难以成功的道路，现在让我再从另外一条路上去尝试吧！”

●要想实现成功的目标，我们必须每天都有一个清晰的开端。

每位想要成功的人都应该相信这样一个公式：成功＝尝试＋尝试＋再尝试。为什么？人一生会遇到很多问题，但是你是否遇到过这样的问题：“如果去尝试，后果将会怎样？”这种想法本身就是与成功作对的一个敌人。这个成功的敌人总是让我们去想：“如果我失败了，那怎么办？我去试过了，但没能成功会怎样？”这种想法会使你放弃努力。

有一位战胜了这个对手的人，他的故事一定会对你有所启发。那是1832年，当时他失业了，这显然使他很伤心，但他下决心要当政治家、当州议员，而糟糕的是他竞选失败了。在一年里接连遭受两次打击，这对他来说无疑是痛苦的。

他又开始着手自己开办企业，可一年不到，这家企业又倒闭了，在以后的17年间，他不得不为偿还企业倒闭时所欠的债务而到处奔波、历尽磨难。

当他再一次决定参加竞选州议员时，这次他成功了。他内心因此

而萌发了一丝希望，认为自己的生活有了转机："可能我可以成功了！"1835年，他订婚了，但离结婚还差几个月的时候，他的未婚妻不幸去世。这对他精神上的打击实在太大了，他心力交瘁，数月卧床不起。在1838年他觉得身体状况良好时，决定竞选州议会议长，可他又失败了。1843年，他又参加了竞选美国国会议员，这次他仍然没有成功。要是你处在这种情况下会不会放弃努力？他虽然一次次地尝试，但却一次次地遭受失败：企业倒闭、情人去世、竞选失败。要是你碰到这一切，你会不会放弃——放弃这些对你来说很重要的事情？他没有放弃，他也没有说："要是失败会怎样？"1846年，他又一次参加竞选国会议员，最后终于当选了。

两年任期很快过去了，他决定要争取连任。他认为自己作为国会议员表现是出色的，相信选民会继续拥举他，但结果遗憾的是他落选了。

因为这次竞选他赔了一笔钱，所以在他申请当本州的土地官员时，州政府把他的申请退回来，上面指出："做本州的土地官员要求有卓越的才能和超常的智力，你的申请未能满足这些要求。"

接连又是两次失败，然而，他并没有服输，1854年，他竞选参议员，但失败了；两年后他竞选美图总统提名，结果被对手击败；又过了两年，他再一次竞选参议员，还是失败了。

这个人尝试了11次可只成功了2次。要是你处在他这种境地，你会不会早就放弃了呢？

这个在9次失败的基础上赢得2次成功的人便是亚伯拉罕·林肯，他一直在寻求不断的自我进步。而就在1860年，他当选为美国总统。

亚伯拉罕·林肯遇到过的敌人你我都曾遇到过。林肯面对困难没有退却、没有逃跑，他坚持着、奋斗着。他压根就没有想过要放弃尝试，他不愿放弃努力。就像你我一样，林肯也有自由选择权。他可以畏缩不前，不过他没有退却。你我也可以同样在困难面前不必退却逃跑。每当你遭受挫折时便放弃，不再努力了，那么你就绝不会胜利。失败者总是说："你要是尝试失败的话，就退却、停止、放弃、逃跑吧！你不过是个无名小辈。"千万不要听信这种劝言。拯救自己的人对此从来都不加理会，他们在失败时总会再去尝试。他们会对自己说："这是一条难以成功的道路，现在让我再从另外一条路上去尝试吧！"

克里蒙特·斯通曾告诉过我们一个成功的诀窍：每当你失败时，再去尝试，原谅自己的过失，用积极的人生观激励自己不断进步！

此外，在谈及不断尝试对成功的重要作用时，克里蒙特·斯通曾对其子女感叹地说："我看到许多在年轻时极有才华的人，一生却一直都是默默无闻，而他们毫无建树的最大的原因是这些人在年轻时，不敢大胆尝试，以至于所有的才华都被埋没了。倘若这些人在年轻时，有人引导他们去尝试一些他们应该做的，却又不敢做的事，那么这些

人的才华便能得以发挥，他们的生活将会变得更美好。所以，我希望你们在人生之路上无论遇到什么样的难题，都不要放弃继续尝试的机会！”

要想实现成功的目标，我们必须每天都有一个清晰的开端。每天早晨不要对自己说：“我可能会在考验中失败，在工作中受挫。”不要这样想！你应该这样对自己说：“今天我可以做好我力所能及的工作，昨天或者前天的失败并没有什么关系。今天是崭新的开端，让我再来尝试！”1955年，美国“国际销售执行委员会”派遣7名代表前往亚太地区，克里蒙特·斯通是其中之一。在11月中旬的一个星期二，他在给澳洲墨尔本的一群商人演讲中讲了这样一个故事：麦克·莱特是吉弟卡片公司的老板，也是加拿大最年轻的企业家之一。他6岁时，某次参观完博物馆之后，就开始打算，看自己能不能画几幅画来卖钱。他母亲建议他把画印在卡片上出售。由于他有一些与众不同的构想，所以很快就走上了成功之路。莱特在他母亲的陪伴下，挨家挨户去敲门，言简意赅地说出要点：“嗨！我是麦克·莱特，我只打扰一下，我画了一些卡片，请买几张好吗？这里有很多张，请挑选你喜欢的，随便给多少钱都可以。”他的卡片是手工绘在粉红色、绿色或白色的纸上，上面有一年四季的风景。莱特每周工作六七个小时，平均每张卖7角5分，一小时可以卖25张。

不久，莱特就发现自己需要帮手，他立刻请了10位员工，大都是小画家。他付给他们的费用是每张原作2角5分。后来由于把业务扩展到邮购，所以莱特越来越忙碌。第一年做生意，莱特已经成了媒体上的名人，他上过许多著名的新闻媒体，他的名字几乎是家喻户晓。

莱特有别出心裁的点子，不在乎自己的年龄，再加上母亲的鼓励，小小年纪就有了自己的事业。你是否也有别具创意的好点子？果真如此，你还等什么呢？

好点子不介意主人的年龄、性别、种族、宗教或肤色，也不在乎主人怎样运用它。只要你勇于将你的新点子付诸实施，保持积极进取的心态，你就一定会将其变成现实！

虽然我们有勇气在困难面前不断尝试，但是在我们面对自己的灵感时却可能感觉到一种胆怯。新点子找上我们之初，我们难免会有点害怕。也许它们显得太新奇、太不实际，而害怕自己的好点子必然会阻碍我们的进取。当然，抱着一个新念头迈出第一步是需要一点胆量的，但是造成光辉灿烂结果的通常也正是这种胆量。

12．分阶段安排自己的人生计划

●基本知识都应在四十岁以前娴熟通晓。如果你是个成功者的

话，四十以后你也不会有时间再去学这些东西。开夜车读书是二三十岁应做的事。

●到了四十岁，便应该是个已经完成自己特殊风格的人。你可以在二三十岁的时候实验自己的风格。

●四十岁以前你都应该了解自己是决什么料，特长何在，等等。

●在现实生活中，具有能为人保密的名声，远比“零售”风言风语所获得的肤浅人缘，更具有让人瞧得起的份量。

成功者九诫，是人生岁月中的重要指标，四十岁以前！不妨学而时习之，及早准备；四十岁以后，更应深切体会，作为借鉴。

（1）四十岁以前应该把所需要的知识学好

基本知识都应在四十岁以前娴熟通晓。如果你是个成功旁的话，四十以后你也不会有时间再去学这些东西。

这是因为第一，四十以后再学东西已经很难了。第二，经验证明，大部分的成功者在年过四十之后，都只是在找更好的方法，以运用他们已经知道的知识。四十岁以后，真正重要的乃是判断力———种如何管理他人的触觉——以及一组合理的人生目标，而非基本的知识。

（2）最好在四十岁以前采取一种适合自己的风格

你最好知道自己喜欢什么，对什么感到自在等，可能是穿衣服的方式或者是日常工作的方法，或者只不过是一点点使你与他人有所不同的独特味道等等。

到了四十岁，便应该是个已经完成自己特殊风格的人。你可以在二三十岁的时候实验自己的风格，然而到了四十岁的时候，在办公室里你不应该还听到有人间你：“这算啥名堂？”此外，不论男女，在事业进行中途若重新设计自己的仪容风格，都会子人极不稳定的感觉。要改就要早点改，建立风格之后就要坚定。如果你喜欢深灰色西装、条纹领带、吊带裤等，也没什么不好，你要把它们变成自己的注册商标。如果你喜欢早起，很好，把它变成你个性的一部分。在你四十岁以前，这些东西都应该成为你的辨认特征。

（3）你必须把自己的感情问题安排妥当

如果你正在拼命迈向成功，能够在四十岁前把这些“风风雨雨的压力”抛开，是一件很有利的事。这不是说你在四十岁以后就不能离婚或“恋爱”。只不过当你在人生的阶梯上向上登攀的时候，生活快乐总比陷身于感情危机（这种事要耗掉很多的时间和精力）要有利得多。此外，不快乐会像疾病一样剥夺你对其他事情的兴趣。

因此，如果你想离婚，请挥剑斩情丝，想结婚，就要当机立断。

（4）你要明白自己的弱点

五十岁以前就要找到你真正喜欢的工作，否则你会发现四十岁以后的那一二十年会很难过——而且你也很可能毁了使你真正成功的机会。

到了四十岁，只有白痴才不知道不要跟自己的弱点过不去，也只有具虐待狂的人才会继续用自己的弱点来惩罚自己。不要在公众面前展示你的弱点，如果你不喜欢吃牡蛎，点菜的时候就不要只为了证明你敢吃而点它，以免出洋相。

如果你不喜欢数字，就不要强迫自己接受牵涉到数字的工作，尽管待遇较好。五十岁以前就要找到你真正喜欢的工作，否则你会发现四十岁以后的那一二十年会很难过——而且你也很可能毁了使你真正成功的机会。

（5）你应该知道自己的长处

最好能在四十岁以前知道自己擅长干什么，了解那些你喜欢做的，而且做得比别人都好的事情。不管你是扮演什么样的角色，四十岁以前你都应该了解自己是块什么料，特长何在等等。

（6）再没有比完全要依靠人家更令人气短

你也许永远得不到一张安全网，然而人生中总有许多“不得不尔”的情况。

不敢说不干就不干，不敢冒险换一个事业，深陷于目前的处境，无法自拔。

你也许永远得不到一张安全网，然而人生中总有许多“不得不尔”的情况，在这些情况下最为适当的反应便是诸位仁兄，“老子不干了！”如果你在当时无法说这句话，你以后会很痛恨自己（而且痛恨很久）。

（7）你应当成功地保持良好的人际关系

你必须建立自己的联系网络，迭意味着你要支持他们的计划，倾听他们的问题。

如果你在四十岁以前没有结交一群朋友，你便有麻烦了。你必须建立自己的联系网络，这意味着你要支持他们的计划，倾听他们的问题，以便他们也能同样地对待你。

（8）你必须学到授权的方法

最好在四十岁以前就妥长于授权，所谓授权，即你要挑出合适的人，并且信任他们。

即使你目前还没有人可以让你“授权”，你也要开始想想这方面的事。一个不能授权的人倘若位居高职，将会发现自己宛如残障一般。最好在四十岁以前就要长于授权，所谓授权，即你要挑出合适的人，并且信任他们。

许多人就是不能也不愿做这件事，到了四十岁就太迟了，授权便是成功的一半。

（9）你应该学到什么时候应该用悔

不要说长道短，不要谈你的计划。要注意尽量把牌拿近一些，以免泄露底牌。毁于信口说话的事业比毁于任何其他原因的都还要多。

在现实生活中，具有能为人保密的名声，远比“零售”风言风语所

获得的肤浅人缘，更具有让人瞧得起的份量。你在事业中走得越远，这话便越真实。在高层管理圈内，保密是金口。

习惯之三：要事第一
选择当前该做的事

成功人士的管理方法是推行重点式的管理，把最重要的事放在第一位。先找出重点后，再靠自制力来掌握重点，时刻遵循要事第一的原则，以免被感觉、情绪或冲动所左右。

1．摆脱琐务的纠缠

●歌德曾说过这样一句话：重要之事决不可受芝麻绿豆小事牵绊。

●成功人士处理事情的方法就是高效能、高回报，不把精力话在琐碎事务上。

德国诗人歌德曾说过这样一句话：重要之事决不可受芝麻绿豆小事牵绊。根据新一代管理理论，成功人士将耗费时间的事务依据急迫性与重要性分力四类。

第一类：重要、紧急

（1）危机

（2）急迫的问题

（3）有期限压力的计划

第二类：重要、不紧急

（1）防患于未然

（2）改进产能

（3）发掘新机会

（4）规划、休闲

第三类：不重要、紧急

（1）不速之客

（2）某些电话

（3）某些信件与报告

（4）某些会议

（5）必要而不重要的问题

（6）受欢迎的活动

第四类：不重要、不紧急

（1）繁琐的工作

（2）某些信件

（3）某些电话

（4）浪费时间的事

（5）有趣的活动

急迫性是指必须立即处理，比如电话铃响了，尽管你正忙得焦头烂额，也不得不放下手边工作去接听。一般说来接电话总要优先于你的私人工作。

许多人不会在与你通话时让你手持电话，等上15分钟再回来，但换了在办公室，这些人却常要你苦等至少15分钟，好让他跟另一个人通完话。

急迫之事通常都显而易见，推拖不得；也可能较讨好、有趣，却不一定很重要。

重要性与目标有关，凡有价值、有利于实现个人目标的就是要事。一般人往往对燃眉之急立即反应，对当务之急却不尽然，所以更需要自制力与主动精神，急所当急。

第一类事务既急迫又重要，人生在世，无法避免。危机处理专家或有截稿压力的文字工作者，更是经常与之为伍。如果只专注于这类活动，终有被问题淹没的一天。他们惟一的逃避之道，便是做些无关紧要的活动（第四类），至于急迫而不重要或重要而不紧迫的事便被抛到脑后。也有人把大部分时间，浪费在急迫但不重要（第三类）的事务上，误以为愈急迫就愈重要。其实，急迫之事往往对别人而非对自己很重要。

只重视第三、四类事务的人，拥有的并非有意义、负责任的人生。懂得舍弃这两类无关紧要之事，对第一类要务也尽量节制，以投注更多时间于重要但眼前尚不急迫之事（第二类），才是个人管理之论。

第二类事务包括建立人际关系、撰写使命宣言、规划长期目标、防患于未然等等。人人都知道这些事很重要，却因尚未迫在眉睫，反而避重就轻。

相反地，真正有效能的人，急所当急、不轻易放过机会并防患于未然。尽管也会有燃眉之急，但总设法降至最低。

如果你是一家购物中心的经理人，你应该注意与承租购物中心的各商店老板建立良好关系，最有助于业绩进展。这属于第二类活动。

但经过调查发现，他们只有不到5%的时间用在这上面。这也难怪，太多的事情使他们分身乏术：开会、写报告、打电话等第一类公务已经使人筋疲力竭。纵使难得与各商店老板接洽，也不外乎收帐、讨论分摊广告费等令对方不快的事。

至于承租商店者则各有一本难念的经，他们希望购物中心的管理人员能帮助解决问题，而不是制造问题。

于是购物中心方面决定改弦更张，在理清经营目标与当务之急后，就以1/3的时间，改进与各商店的关系。施行了1年半左右，不但

业绩提高4倍多，经理人员也成为各商店的倾听者、训练者与顾问，不再是监督者或警察。

因此，不论大学生、生产线上的工人、家庭主妇与企业负责人，只要能确定自己的第二类要务，而且即知即行，一样可以事半功倍。用时间管理的行话说，这叫做柏拉图原则——以20%的活动取得80%的成果。

成功人士处理事情的方法就是高效能、高回报，不把精力话在琐碎事务上。

2．学会主次分明

●成功人士都是以分清主次的办法来统筹时间，把时间用在最高回报的地方。

●现实生活中，各种事情纷沓而来，令我们应接不暇。但是请记住，不论事情有多少，永远是要事第一。

●把当前该做的事做好，分清主次，你会在不知不觉中接近人生的成功。

人们总是根据事情的紧迫感，而不是事情的优先程度来安排先后顺序，这样的做法是被动而非主动的，成功人士一般不会这样工作。成功人士都是以分清主次的办法来统筹时间，把时间用在最高回报的地方。

在现实生活中，各种事情纷沓而来，令我们应接不暇。但是请记住，不论事情有多少，永远是要事第一。先把当前该做的事做好，分清主次，你会在不知不觉中接近人生的成功。

美国伯利恒钢铁公司总裁查理斯·舒瓦普向效率专家艾维·利请教“如何更好地执行计划”的方法。

艾维·利声称可以在10分钟内就给舒瓦普一样东西，这东西能把他公司的业绩提高50%。然后他递给舒瓦普一张空白纸，说：

“请在这张纸上写下你明天要做的6件最重要的事。”

舒瓦普用了5分钟写完。

艾维·利接着说：“现在用数字标明每件事情对于你和你的公司的重要性次序。”

这又花了5分钟。

艾维·利说：“好了，把这张纸放进口袋，明天早上第一件事是把纸条拿出来，做第一项最重要的。不要看其他的，只是第一项。着手办第一件事，直至完成为止。然后用同样的方法对待第2项、第3项……直到你下班为止。如果只做完第一件事，那不要紧，你总是在做最重要的事情。”

艾维·利最后说：

“每一天都要这样做——您刚才看见了，只用10分钟时间——你对这种方法的价值深信不疑之后，叫你公司的人也这样干。这个试验你爱做多久就做多久，然后给我寄支票来，你认为值多少就给我多少。”

一个月之后，舒瓦普给艾维·利寄去一张2.5万美元的支票，还有一封信。信上说，那是他一生中最有价值的一课。

5年之后，这个当年不为人知的小钢铁厂一跃而成为世界上最大的独立钢铁厂。人们普遍认为，艾维·利提出的方法对小钢铁厂的崛起功不可没。

人们总是根据事情的紧迫感，而不是事情的优先程度来安排先后顺序，这样的做法是被动而非主动的，成功人士一般不会这样工作。

工作时间管理的精髓即在于：分清轻重缓急，设定优先顺序。

成功人士都是以分清主次的办法来统筹时间，把时间用在最有回报的地方。

面对每天大大小小、纷繁复杂的事情，如何分清主次，把时间用在最有生产力的地方，有三个判断标准：

（1）你必须做什么

这有两层意思：是否必须做，是否必须由我做。非做不可，但并非一定要你亲自做的事情，可以委派别人去做，自己只负责督促。

（2）什么能给你最高回报

应该用80%的时间做能带来最高回报的事情，而用20%的时间做其他事情。最高回报的地方，也就是最有生产力的地方。这要求我们必须辩证地看待“勤奋”。“业精于勤荒于嬉”。勤，在不同的时代有其不同的内容和要求。过去，人们将“三更灯火五更鸡”的孜孜不倦视为勤奋的标准，但在快节奏高效率的信息时代，勤奋需要新的定义了。勤要勤在点子上（最有生产力的地方），这就是当今时代“勤”的特点。

前些年，日本大多数企业家还把下班后加班加点的人视为最好的员工，如今却不一定了。他们认为一个员工靠加班加点来完成工作，说明他很可能不具备在规定时间内完成任务的能力，工作效率低下。社会只承认有效劳动。

勤奋已经不是时间长的代名词，勤奋是最少的时间内完成最多的目标。

苏格拉底说：“当许多人在一条路上徘徊不前时，他们不得不让路，让那些珍惜时间的人赶到他们的前面去。”

（3）什么能给你最大的满足感

回报最高的事情，并非都能给自己最大的满足感，均衡才有和谐满足。因此，无论你地位如何，总需要分配时间于令人满足和快乐的事情。惟如此，工作才是有趣的，并易保持工作的热情。

通过以上“三层过滤”，事情的轻重缓急很清楚了，然后，以重要

性优先排序（注意，人们总有不按重要性顺序办事的倾向），并坚持按这个原则去做。你将会发现，再没有其他办法比按重要性办事更能有效利用时间了。

3．马上行动起来

●古罗马大哲学家西刘斯曾说过：“想要达到最高处，必须从最低处开始。”从最低处开始就是马上行动起来。

●虚荣心强的人，只能坑害自己的心态——看不起脚踏实地、老老实实做事的人，总以为自己是志向远大的，非一般人所能及。

●成功人士是心在高处，手在低处——即通过一个个具体的行为去实现自己的远大之志，而不是好高骛远，总让自己飘飘然。这是成大事必备的一种做事习惯！

●我们现在没有任何理由去鄙视那些所谓低层次的创业者们，他们的创富同样也让人听得有滋有味、羡慕不已。

成功人士都有过这样的感觉，他们经常接受一些问题、压力、错误、紧张、失望的挑战，这些也都是生活中的一部分。事实上有时许多人都会觉得无法应付生活对我们的要求。古罗马大哲学家西刘斯曾说过：“想要达到最高处，必须从最低处开始。”从最低处开始就是马上行动起来。这是一个相当不错的建议。

如果能把自己的位置放得低一些，就会有无穷的动力和后劲。

虚荣心强的人，只能坑害自己的心态——看不起脚踏实地、老老实实做事的人，总以为自己是志向远大的，非一般人所能及。

成功人士是心在高处，手在低处——即通过一个个具体的行为去实现自己的远大之志，而不是好高骛远，总让自己飘飘然。这是成大事必备的一种做事习惯！

若想拯救自己，一个人必须接受一些问题、压力、错误、紧张、失望——这些也都是生活中的一部分。事实上有时许多人都会觉得无法应付生活对我们的要求。

有不少刚刚从大学毕业的学生，自以为读了不少书，长了不少见识，未免有点飘飘然，做了一点事就以为索取是重要的，对自己的获取也越来越不满意，几年过去了，自己越想得到的却越是得不到，于是不知足的心理就占据了全身心。

这是很普遍的现象。

有一位年轻人就是这样的，他对生活的不满和内心的不平衡一直折磨着他，直到一个夏天与同学尼尔尼斯乘他们家的渔船出海，才让他一下子懂得了许多。

尼尔尼斯的父亲是一个老渔民，在海上打鱼打了几十年，年轻人看着他那从容不迫的样子，心里十分敬佩。年轻人问他：“每天你要

打多少鱼？”

他说：“嗨，孩子，打多少鱼并不是最重要的，关键是只要不是空手回去就可以了。尼尔尼斯上学的时候，为了缴清学费，不能不想着多打一点，现在他也毕业了，我也没有什么奢望打多少了。”

年轻人若有所思地看着远处的海，突然想听听老人对海的看法。他说：“海是够伟大的了，滋养了那么多的生灵……”

老人说：“那么你知道为什么海那么伟大吗？”年轻人不敢贸然接话。老人接着说：“海能装那么多水，关键是因为它位置最低。”位置最低！

正是老人把位置放得很低，所以能够从容不迫，能够知是常乐。

而许多年轻人有时并不能正确摆正自己的位置，因此经常为自己的一点成绩沾沾自喜，为自己的一点优势便以为老子天下第一，夜郎自大。相反，如果能把自己的位置放得低一些，却会有无穷的动力和后劲。

我们现在没有任何理由去鄙视那些所谓低层次的创业者们，他们的创富同样也让人听得有滋有味、羡慕不已。他们受益和成功的进程也最明显。究其原因，主要是他们没有心理负担，自己大不了还是一个一无所有的失业人员，没有包袱，没有顾虑，把自己的位置放得很低，所以他们成功了。

而我们许多人却没有这种勇气。

如果我们也敢经常对自己说：“大不了自己回家种地去。”在做什么事情时就能充分发挥自己的优势，就能真正超越自己，战胜自己，而离成功也就不远了。

无论你是天之骄子，还是满面尘土的打工仔，无论你是才高八斗，还是目不识丁，无论你是大智若愚，还是大愚若智，如果没有找到自己的位置，一切都会徒劳无益。

因为我们年轻，所以经常谈理想和抱负，理想和抱负谈得多了以后，就会抱怨我们目前的状况，工作不好，领导不赏识不重用，门路太少，局限性太大，自己没法施展才华，等等。似乎这些现实的一切与理想和抱负差得太远，自己只有突破这些才能拥有美好的未来。可是，事实却并不像我们所想象的那样，于是便处处不顺心，因而陷人了自己设定的困境中。

理想，真是害人啊！

但理想难道就那么可恨吗？

理想并没有错，你也没有错，年轻的时候总有一段是这样度过的。

有一个刚从学校毕业的大学生，踌躇满志地进人一家公司工作，却发现公司里有那么多局限性，而领导分配的工作又是一个谁都能胜任的办公室日常事务性工作，对于一向自视清高的他，别提多么失望。

他到处发泄自己的不满，但好像并没有人现他，就这样，他只好埋头干活，虽然心里经常存有不情愿的感觉，但不再像刚去的时候那样浮躁了。而是努力去做自己手头的事情，做好一件，得到领导的肯定，自己的“虚荣心”就被满足一次，靠着这种卑微的“虚荣心满足”，日子就这样一天天过去了。

有一天，他认识了一位白发苍苍的老人，开始他并没有注意到这位老人，只是后来由于工作的需要，接触了几回。经人介绍说，这位老人就是赫赫有名的卡普尔先生，他是公司总裁的父亲，他没有因为特殊的身份而讲究太多。竟然是那么平常，那么不起眼，每天与大家一样上班下班，风雨无阻。

实在让人难以想象！

年轻人记得老人曾经对他说过这样一句话：“把手头上的事情做好，始终如一，你就会得到你所想的东西。”

年轻人记住了老人的教诲，开始投入地做任何一件事情，无论自己如何地不情愿，都尽心尽力地做好，而且做了以后，心态就平静了。

过了好多年，年轻人还记得卡普尔先生的那句话。

无论手头上的事是多么不起眼，多么繁琐，只要认认真真地去做，就一定能逐渐靠近你的理想。

4、善于排除次要事务

●人各有志，各有优先要务。必要时，应该不卑不无地拒绝别人，在急迫与重要之间，知道取舍。

●成功人士在任何时候都敢说“不”。

若要集中精力于当急的要务，就得排除次要事务的牵绊，此时需要有说“不”的勇气。美国潜能大师史蒂芬·柯维在其《高效能人士的七个习惯》一书中指出了这一现象：

史蒂芬·柯维的妻子曾被选为社区计划委员会的主席，可是既放不下许多更重要的事，又不好意思拒绝，只好勉为其难地接受。后来她打电话给一位好友，问她是否愿意在委员会工作，对方却婉拒了，史蒂芬·柯维的妻子大失所望地说：“我那时也能拒绝就好了。”

这不是说社区活动或社会服务不重要，而是人各有志，各有优先要务。必要时，应该不卑不无地拒绝别人，在急迫与重要之间，知道取舍。

史蒂芬·柯维在一所规模很大的大学任师生关系部主任时，曾聘用一位极有才华又独立自主的撰稿员。有一天，有件急事想拜托他。

他说：“你要我做什么都可以，不过请先了解目前的状况。”

他指着墙壁上的工作计划表，显示超过20个计划正在进行，这都

是我俩早已谈要的。

然后他说："这件事急事至少占去几天时间，你希望我放下或取消哪个计划来空出时间！"

他的工作效率一流，这也是为什么一有急事我会找上他。但史蒂芬·柯维无法要求他放下手边的工作，因为比较起来，正在进行的计划更为重要，结果，史蒂芬·柯维只有另请高明了。史蒂芬·柯维的训练课程十分强调分辨轻重缓急以及按部就班行事。

他常问受训人员：你的缺点在于——

（一）无法辨别事情重要与否？

（二）无力或不愿有条不紊地行事？

（三）缺乏坚持以上原则的自制力？

答案多半是缺乏自制力，史蒂芬·柯维却不以为然。他认为，那是"确立目标"的功夫还不到家使然。而且不能由衷接受"事有轻重缓急"的观念，自然就容易半途而废。

这种人十分普遍。他们能够掌握重点，也有足够的自制力，却不是以原则为生活重心，又缺乏个人使命宣言。由于欠缺适当的指引，他们不知究竟所为何来。

以配偶或金钱、朋友、享乐等为重心，容易受第一与第三类事务羁绊。至于自我中心者难免被情绪冲动所误导，陷溺于能博人好感的第三类活动，以及可逃避现实的第四类事务。这些诱惑往往不是独立意志所能克服，只有发乎至诚的信念与目标，才能够产生坚定说"不"的勇气。

成功人士在任何时候都敢说"不"。

5．进入"瓦伦达心态"

●当一个高尔夫球手击球前一再告诉自己"不要把球打进水里"时，他的大脑里往往就会出现"球掉进水里"的情景，而结果往往事与愿违，这时候球大多都会掉进水里。

●人一旦迅速进入行动状态后，就来不及多想，逼上梁山，背水一战，只有一条路走到黑。这样反而容易成功。

●行动的障碍归根到底还是心理障碍。先行动起来，在行动中去纠正、去调整。

●芭芭拉·格罗根指出："无论做任何事情，开始时，最为重要的是不要让那些爱唱反调的人破坏了你的理想。"

●行动中的瓦伦达心态使人心中眼中只有目标，这样就使人可能采取最与众不同的、最有创意的、最简单直接的方式甚至是直觉的方式达成目标，而不落于俗套。

对于欲成大事者而言，要善于进入瓦伦达心态。

心理学上有一个“瓦伦达心态”。

瓦伦达是美国一个著名的高空走钢索表演者，在一次重大的表演中，不幸失足身亡。他的妻子事后说，我知道这一次一定要出事，因为他上场前总是不停地说，这次太重要了，不能失败，绝不能失败；而以前每次成功的表演，他只想着走钢索这件事本身，而不去管这件事可能带来的一切。后来，人们就把专心致志于做事本身而不去管这件事的意义，不患得患失的心态，叫做“瓦伦达心态”。

美国斯坦福大学的一项研究也表明，人大脑里的某一图像会像实际情况那样刺激人的神经系统。比如当一个高尔夫球手击球前一再告诉自己“不要把球打进水里”时，他的大脑里往往就会出现“球掉进水里”的情景，而结果往往事与愿违，这时候球大多都会掉进水里。这项研究从另一个方面证实了瓦伦达心态。

凡事先行动起来的一个主要好处，就在于容易达到“瓦伦达心态”。因为，一旦迅速进入行动状态后，就来不及多想，逼上梁山，背水一战，只有一条路走到黑。这样反而容易成功。

行动的障碍归根到底还是心理障碍。先行动起来，在行动中去纠正、去调整。如果我们害怕在人多的场合讲话，一定要找机会去说，大声说；如果社交心理障碍多，就会怯懦。想去找一个人的时候思虑太多，来回萦绕，这时候最简单也是最好的办法，就是不让自己多想，现在做，马上就做，打断自己原有的那种思维逻辑和习惯，走出第一步，勇气就产生了。

芭芭拉·格罗根指出：

“无论做任何事情，开始时，最为重要的是不要让那些爱唱反调的人破坏了你的理想。”

只有行动起来并保持“瓦伦达心态”，才能挣脱舆论的枷锁，因为“这个世界上爱唱反调的人真是太多了，他们随时随地都可能会列举出千条理由，说你的理想不可能实现。你一定要坚定立场，相信自己的能力，努力实现自己的理想。”“先投人战斗，然后再见分晓。”法兰西雄狮拿破仑如是说。

但丁的伟大作品《神曲》，给人印象最深的，就是那一句千古名言。但丁在其导师、古罗马诗人维吉尔的引导下，游历了惨烈的九层地狱后来到炼狱，一个魂灵呼喊但丁，但丁便转过身去观望。

这时导师维吉尔这样告诉他：

“为什么你的精神分散？为什么你的脚步放慢？人家的窃窃私语与你何干？走你的路，让人们去说吧！要像一座卓立的塔，决不因暴风雨而倾斜。”无论是走在地狱、炼狱还是天堂，“走你的路，让人们去说吧”。这就是瓦伦达心态。向着目标，心无旁鹜地前进。这是每一个成功人士必备的素质。

日本有位叫河村的船舶大王，他在创业之初曾以收捡别人丢弃的生菜为业。他每天将别人丢掉的菜叶洗干净，加盐做成酱菜卖给贫苦

的劳工，当时许多亲戚和朋友都十分看不起他。

“那个家伙是一个乞丐！”

“那个家伙已经没有希望娶太太啦！”

河村并没有被他人的舆论所吓倒，别人越轻视他，他干得越起劲。后来，他不断改进酱菜的味道，成了规模很大的酱菜批发商，最后逐渐成为船舶大王。

行动中的瓦伦达心态使人心中眼中只有目标，这样就使人可能采取最与众不同的、最有创意的、最简单直接的方式甚至是直觉的方式达成目标，而不落于俗套。这就是制定自己的行动规则．而不管别人的看法如何。传说公元前233年冬天，马其顿亚历山大大帝进兵亚细亚。当他到达亚细亚的弗尼吉亚城，听说城里有个著名的预言；

几百年前，弗尼吉亚的戈迪亚斯王在其牛车上系了一个复杂的绳结，并宣告谁能解开它，谁就会成为亚细亚王。自此以后，每年都有很多人来看戈迪亚斯打的结子。各国的武士和王子都来试解这个结，可总是连绳头都找不到，他们甚至不知从何处着手。

亚历山大对这个预言非常感兴趣，命人带他去看这个神秘之结。幸好，这个结尚完好地保存在朱庇特神庙里。亚历山大仔细观察着这个结，许久许久，始终连绳头都找不到。

这时，他突然想到：

“为什么不用自己的行动规则来打开这个绳结？！”

于是，他拨出剑来，一剑把绳结劈成两半‘这个保留了数百载的难解之结，就这样轻易地被解开了。

亚历山大立刻行动、一心赴向目标、不墨守成规、按自己的行动规则做事的作风，注定了他必然成为亚细亚王。

宋代大政治家、文学家王安石说过一句“三不足”的话，正是这种心态，这种行动作风的写照：“天命不足畏，祖宗不足法，人言不足恤。”

6．集大成管理理论

●个人的理想与使命、角色与目标、工作重点与计划、欲望与自制之间，应和谐一致。

●管理方法应有助于生活平衡发展，提醒我们扮演不同的角色，以免忽略了健康、家庭、个人发展等重要的人生层面。

●个人管理的重点在人，不在事。行事固然要讲求效率，但以原则为重心的人更重视人际关系的得失。

●管理方法应为人所用，不可一成不变，视个人作风与需要而调整。

美国潜能大师史蒂芬·柯维在其《高效能人士的七个习惯》一书中

把管理理论分成四代时间管理理论。他得出的结论是：如何分辨轻重缓急与培养组织能力，是时间管理的精髓所在。有关时间管理的研究已有相当历史。犹如人类社会从农业革命演进到工业革命，再到资讯革命，时间管理理论也可分为四代。

第一代理论着重利用便条与备忘录，在忙碌中调配时间与精力。

第二代理论强调行事历与日程表，反映出时间管理已注意到规划未来的重要。

第三代是目前正流行、讲求优先顺序的观念。也就是依据轻重缓急设定短、中、长期目标，再逐日订定实现目标的计划，将有限的时间、精力加以分配，争取最高的效率。

这种做法有它可取的地方。但也有人发现，过分强调效率，把时间崩得死死的，反而会产生反效果，使人失去增进感情、满足个人需要以及享受意外之喜的机会。于是许多人放弃这种过于死板拘束的时间管理法，回复到前两代的做法，以维护生活的品质。

现在，又有第四代理论出现。与以往截然不同之处在于，它根本否定"时间管理"这个名词，主张关键不在于时间管理，而在于个人管理。与其着重于时间与事务的安排，不如把重心放在维持产出与产能上。

第一代的时间管理理论丝毫没有"优先"的观念。固然每做完备忘录上的一件事，会带给人成就感，可是这种成就不一定符合人生的大目标。因此，所完成的只是必要而非重要的事。然而好此道者不在少数，因为阻力最少，痛苦与压力也最少。更何况，根据外在要求与规律行事，容易推卸责任。这类经理人缺乏效率，缺乏自制力与自尊。

第二代经理人自制力增强了，能够未雨绸缪，不只是随波逐流，但是对事情仍没有轻重缓急之分。

第三代经理人则大有进步，讲究理清价值观与认定目标。可惜，拘泥于逐日规划行事，视野不够开阔，难免因小失大。第一、三类事务往往占去所有的时间，这是第三代理论最严重的缺失。

不过以上三代理论的演进，仍有可资借鉴的地方。第四代理论便在旧有基础上，开创新局面。以原则为重心，配合个人对使命的认知，兼顾重要性与急迫性；强调产出与产能齐头并进，着重第二类事务的完成。

有效的个人管理方法须符合以下标准：

（1）一致：个人的理想与使命、角色与目标、工作重点与计划、欲望与自制之间，应和谐一致。

（2）平衡：管理方法应有助于生活平衡发展，提醒我们扮演不同的角色，以免忽略了健康、家庭、个人发展等重要的人生层面。有人以为某方面的成功可补偿他方面的遗憾，但那终非长久之计。难道成功的事业可以弥补破碎的婚姻、孱弱的身体或性格上的缺失？

（3）有重心：理想的管理方法会鼓励并协助你，着重虽不紧迫

却极重要的事。专家认为，最有效的方法是以一星期为单位订定计划。一周7天中，每天各有不同的优先标的，但基本上7日一体，相互呼应。如此安排人生，秘诀在于不要就日程表订定优先顺序，应就事件本身的重要性来安排行事历。

（4）重人性：个人管理的重点在人，不在事。行事固然要讲求效率，但以原则为重心的人更重视人际关系的得失。因此有效的个人管理偶尔须牺牲效率，迁就人的因素。毕竟日程表的目的在于协助工作推行，并不是要让我们为进度落后而产生内疚感。

（5）能变通：管理方法应为人所用，不可一成不变，视个人作风与需要而调整。

（6）携带方便：管理工具必须便于携带，随时可供参考修正。

成功人士大多采取第三、四种管理方法综合运用。其实，许多优秀的第三代管理工具，也值得采用，只是实际做法或具体运用因人而异罢了。

7．改变自己能力上的弱点

●成功是一种能力的表现，没有任何借口可以解释你为什么长时间无法胜任一项工作。

●成功与不成功之间的距离，并不如大多数人想象的是一道巨大的鸿沟。

●成功与不成功只差别在一些小小的动作：每天花5分钟阅读、多打一个电话、多努力一点、在适当时机的一个表示、表面上多费一点心思、多做一些研究，或在实验空中多试验一次。

●不论你想追求的是什么！你必须强迫自己增强能力以实现目标。

成功是一种能力的表现，没有任何借口可以解释你为什么长时间无法胜任一项工作。第一天你可能什么都不知道，第二天你应该懂点什么。第一次尝试一份工作，你可能没办法表现得很完美，但经过一、两天的练习，你应该要比第一天做得更好。

渥沦·哈特葛伦博士是一位博学多才的老人，他以前是一所大教堂的牧师，后来退休了。他曾经问过一位年轻人是否了解南非树蛙，年轻人坦白地说：不知道。

博士诚恳地说：“如果你想知道，你可以每天花五分钟的时间阅读相关资料，这样，5年内你就会成为最懂南非树蛙的人，你会成为这一领域中最具权威的人。”年轻人当时未置可否，但他后来却常常想起博士的这番话，觉得这番话真的道出了许多人生哲理。

我们大多数人都不愿意每天投资5分钟的时间（与5个钟头的时间相比实在是少之又少）努力成为自己理想中的人。

伍迪·艾伦说过，生活中90%的时间只是在混日子。大多数人的生活层次只停留在：为吃饭而吃、为搭公车而搭车、为工作而工作、为了回家而回家。他们从一个地方逛到另一个地方，事情做完一件又一件，好像做了很多事，但却很少有时间从事自己真正想完成的目标。就这样，一直到老死。我猜想很多人临到退休时，才发现自己虚度了大半生，剩余的日子又在病痛中一点一点的流逝。

成功与不成功之间的距离，并不如大多数人想象的是一道巨大的鸿沟。成功与不成功只差别在一些小小的动作：每天花5分钟阅读、多打一个电话、多努力一点、在适当时机的一个表示、表演上多费一点心思、多做一些研究，或在实验室中多试验一次。总之，一句话：你有没有把当前的工作做好。

在实践理想时，你必须与自己做比较，看看明天有没有比今天更进步——即使只有一点点。

只要再多一点能力；

只要再多敏捷一点；

只要再多准备一点；

只要再多注意一点；

只要再多培养一点精力；

只要再多一点创造力。

通常只有遇到实际的状况后，才能分辨你的能力足不足以胜任那份工作。如果你是一个外科医生，动手术时却手脚笨拙，就说明你医术不佳；如果你是一个厨师，人们无法知道你厨艺好不好，除非侬准备了一顿让人食不下咽的餐点，人们才会晓得。

评判你能力的最佳裁判不是你的老师、消费者或你的朋友一而是你自己！在行动之前你自己就知道你是否足以胜任这一个任务。你可以想尽办法掩饰你的无能，并祈祷没有人会发现你知道的很少、动作多么的不熟练。但终究你还是得面对自己的元能，也必须自己想办法修正。

别人可能也无法真正断言你是不是一个诚实的人——在实际的表现之前。只有你自己才知道自己的动机或企图；只有你自己才知道你诚不诚实、值不值得信赖；只有你自己才知道你提供的交易公不公平。

不论你想追求的是什么！你必须强迫自己增强能力以实现目标。

这就需要钻研自己的领域。认真地研读、仔细地观看、专心地聆听这行中顶尖的人的言行举止，并效法他们的作为。

勤奋练习、勤奋练习、最后还是勤奋练习！决不放弃学习，而且一定要将学到的知识运用于日常生活中。

保持与这一领域的最新发明、最先进技术和最新研究的资讯渠道畅通。敏锐地观察相关的新趋势、新发现，你会为从中发觉新的可能而感到兴奋，这表示你可能因为过去的努力丽为未来发现了新的方

向，你将会越来越杰出。

8．把精力放在最佳位置

●要记住，在决定你一生的事业时，惟一的定律是：“你所从事的事业，必须是所有可能的事业中你最能胜任的。”

●一个身体强健、富有才于的青年人，如果把所有的精力都用在那些卑劣低微的工作上，而埋没了自己最出色的理智与才干，那他还有什么希望呢？

●有时，很多琐碎细小的事情，比如偶然事件、环境、出生地、穷困、失学等等，都会成为我们获得某种职业的决定性因素，这就好像许多微不足道的问题能影响到一生的命运一样。

●亨利·戴克教授说：“一个人最大的弱点就是遇事犹豫不决、优柔寡断。其实，凡事做起来只要觉得有些把握并且还有兴趣，那就完全可以当机立断、立志去做。在职业方面，种种无谓的考虑与担忧，只会妨碍自己的前程，只有那些勤勉努力、踏实工作的人，才能不断提升自己。”

成功人士遇到重要的事情时，一定会仔细地考虑：“我应该把精力集中在哪一方面呢？怎么做才能使我的品格、精力与体力不受到损害，又能获得最大的效益呢？”要记住，在决定你一生的事业时，惟一的定律是：“你所从事的事业，必须是所有可能的事业中你最能胜任的。”

位置是最能适合你的职业和工作。一个人在世上有许多职业可以做。即便去做那掘渠沟、开煤矿、搬砖石、砌瓦片的工作，也不要去做那些伤害人格、妨害自尊、违背天良、牺牲快乐、违反情理的事情。要想获得成功，你就必须为自己设计一个一生的计划，然后集中心思、全力以赴地去执行这一计划。

对你来说，一种好职业的标准是：它益于你的发展，能够使你不断进步，能让你学到相当的技能，而且前途无限。在可能的选择范围内，不要从事那些会损害你的健康、让你没日没夜工作永无假期的职业。你完全没必要为自己的职业担心，只要选择那些适合你的工作就可以了，完全不必要去尝试那些条件过于苛刻、不适合你的工作。

从众多可能的职业中选择一个适合的职业，就像从许多书籍中选出一些有益的读物一样，你要尽可能选取那些高尚而又适合你自己的工作，我们要做到深谋远虑，我们从事的职业必须是既有益于别人又有益于自己的。

不管是谁，如果因为要逞一己之能，而忽视对自己品格的培养和发展，那么终其一生，他必定失败无疑。

一个身体强健、富有才于的人，如果把所有的精力都用在那些卑

劣低微的工作上，而埋没了自己最出色的理智与才干，那他还有什么希望呢？俗话说得好：“做人如逆水行舟，不进则退。”这是所有年轻人都应该牢记的。

凡是能成就一番事业的人遇到重要的事情时，一定会仔细地考虑自己在什么位置上才能获取最大的成功！

首先，你应该做的是，选择一个最适合自己发展的环境；在这一环境中，竭尽全力去把事情做得尽善尽美，以此来实现你期望的目的。你所选择的环境一定要适合你的性格、才智和体力。总而言之，一开始做事的时候一定要先迈得开步伐，然后才能大踏步地前进，在一个适合自己的环境里，我们做起事来才能感到顺畅愉悦。

很多人往往存有一种错误的观念：认为我们从小就对某方面的事务感兴趣，所以长大了从事这方面的职业一定如鱼得水。其实，这种观念是不对的，有很多人要等到中年才最终确定自己究竟要走哪条路，因为人到中年时，他们在职业方面已经积累了丰富的经验，一接手工作就能很顺利地展开。

当然，我们应该及早选择一种最适合自己的职业，但也不可过于急躁、过于草率。如果还无法及时确定，不妨慢慢来，再慎重考虑一下。固然，这样的问题对于才智过人的年轻人来说是不难抉择的，但是我们还是能看到，多数的青年人因为职业选择的事情弄得心绪紊乱、焦头烂额，自己究竟应该往那边走，还是往这边去？尤其是好的机会降临时，他们更不知道该怎么办。其实，在通常情况下，一个年轻人即使没有多少事业上的野心，只要他们品格端正，肯勤勉努力，就必定能找到自己在社会上的立足之地。

有人问美国银行家乔治·皮博迪，他是如何找到这份工作作为一生职业的？乔治·皮博迪说：“我哪里去找过它？是它自己找上门来的！”有时，很多琐碎细小的事情，比如偶然事件、环境、出生地、穷困、失学等等，都会成为我们获得某种职业的决定性因素，这就好像许多微不足道的问题能影响到一生的命运一样。有时，偶尔读一本书、听一次演讲、吸取一个教训、接受一次批评、获得一次嘉奖或遭遇一场危险，都会影响到一个人一生事业的成败。

亨利·戴克教授说：“一个人最大的弱点就是遇事犹豫不决、优柔寡断。其实，凡事做起来只要觉得有些把握并且还有兴趣，那就完全可以当机立断、立志去做。在职业方面，种种无谓的考虑与担忧，只会妨碍自己的前程，只有那些勤勉努力、踏实工作的人，才能不断提升自己。”

托马斯·斯赖克博士也这样说：“我能够达到今天的高度，完全是因为我总是考虑如何动手去做。老是东想西想，瞻前顾后，优柔寡断，是决不会成功的。”

如果世界上所有的人都无法在最适合自己的职业上工作，那么人类文明就永远达不到最优的状态。

但是，职业也并非就是一生的终点，世界上大多数人只知道把眼前的职业紧紧守住，只把它当成一个谋生的饭碗。这种做法是多么的不成熟、多么的缺乏深谋远虑。其实，我们应该把工作与职业当作一种更广博的学问，正是在工作过程中，我们去努力求进步、去学习怎样为人处世、怎样发展自己、怎样待人接物。

成功人士提醒您，在决定你一生的事业时，惟一的定律是："你所从事的事业，必须是所有可能的事业中你最能胜任的。"

9．高效能的方法

●授权是事必躬亲与管理之间的最大分歧。

●放不开手的管理者坚持一人独挑大梁，属下惟命是从，意即不做任何决策、不负任何责任。显然这是不成功的管理方法。

●充分信任型的授权，才是有效的管理之道。

●成功的授权是有效管理的表征，重要性可想而知。如果把握要点可发挥庞大的力量。

授权是成功人士成功的秘诀之一，可惜一般人多苦于授权，总觉得不如靠自己更省时省事。其实把责任分配给其他成熟老练的员工，才有余力从事更高层次的活动。因此，授权代表成长，不但是个人，也是团体的成长。已故名企业家潘尼曾表示，他这一生中最明智的决定就是"放手"。在发现独立难撑大局之后，他毅然决然放手让别人去做，结果造就了无数商店、个人的成长与发展。

由此可见，授权也与公众的成功有关。

授权是事必躬亲与管理之间的最大分歧。事必躬亲者凡事不假外求。不放心子女、宁可自己洗碗的父母，自绘蓝图的建筑师或自己打字的秘书，都属于这一类。反之，管理者注重建立制度，然后汇集群力共同完成工作。比如分派子女洗碗的父母，领导一群设计人员的建筑师，或监督其他秘书与行政人员的执行秘书。

假定事必躬亲者花1小时可产生1单位的成果，那么管理者经由有效的授权，每投入1小时便可产生10倍、50倍，甚至100倍的成果，其中诀窍不过是将杠杆支点向右移而已。

授权依形态可分为两种，一是"下达指令"型，一是"充分信任"型。

下达指令

放不开手的管理者坚持一人独挑大梁，属下惟命是从，意即不做任何决策、不负任何责任。显然这是不成功的管理方法。

有一次，一位教授带领妻儿去滑水。擅长滑水的儿子由教授驾船拖着滑行，教授的妻子负责拍下他的精采动作。起先教授叮咛她慎选镜头，因底片所剩不多。后来发现她对相机性能不熟，就频频面授机

宜：要等太阳落在船的前方，且儿子表现美妙动作时再按快门。可是愈担心底片不够或妻子技术欠佳，教授愈无法放手让妻子拍。到最后，演变成教授下口令，妻子才按快门。

这就是下达指令型的授权，必须亦步亦趋地监督。这种方式常被采用，但成效如何呢？有多少人能够如此事无巨细地管理属下呢？

充分信任

充分信任型的授权，才是有效的管理之道。这种方式注重的是结果，不是过程。获授权者可自行决定如何完成任务，并对结果负责。起初，也许会比较费时，但绝对值得。

充分信任型授权必须双方对以下事项，有足够的默契与共识：

第一，预期的成果：管理与被管理的一方须对预期的结果与时限进行沟通，宁可多花时间讨论，确定彼此认知无误。讨论重点在成果，不在手段。

第二，应遵守的规范：授权有一定的限度，所以必须加以规范，但切忌太多，约束太多。

然而也不可过度放任，以致违背了原则。对可能出现的难题与障碍，应事先告知对方，避免无谓的摸索。

第三，可用的资源：双方确定可用的人力、物力、财务、技术或其他资源。

第四，责任的归属：约定考评的标准及次数。

第五，明确的奖惩：依据考评结果订定赏罚，包括金钱报酬、精神奖励与职务调整等等。对于这种方法美国潜能大师史蒂芬·柯维以家庭为例举了一个很好的例子：

有一年，我们开家庭会议！讨论共同的生活目标以及工作分配。会议结果不问可知，因为孩子还小，我与妻子分担了大部分工作。当时年仅7岁的史蒂芬已相当懂事，自愿负责照顾庭院，于是我认真指导他如何做个好园丁。

我指着邻居的院子对他说：“这就是我们希望的院子——绿油油而又整洁。除了上油漆以外，你可以自己想办法使院中充满绿意，用水桶、水管或喷壶浇水都行。”

又为了把我所期望的整洁程度具体化，我俩当场清理了半边的院子，好给他留下深刻的印象。经过两星期的训练，史蒂芬终于完全接下了这个任务。我们协议一切由他作主，我只在有空时从旁协助。此外，每周两次，他必须带我巡视整个院子，说明工作成果，并自行判断表现成绩。

当时并未谈到零用钱的问题，不过我很乐意付这笔钱。我想，7岁大的孩子应该已有责任感，是以负担这个任务。

那一天是星期六，一连过了3天，史蒂芬毫无动静。星期六才做的决定，我不奢望他立即行动，星期天也不是工作日，可是星期一他依然故我。到星期二，我已经有些按捺不住。不幸的是，下班之后，

院内脏乱依旧，史蒂芬却在对街的公园里嬉戏。

我感到极度失望，忍不住想要唤他过来整理院子。这么做可收立竿见影之效，却会给孩子推卸责任的借口。于是我勉为其难忍耐到晚餐用毕，才对他说：“照前几天的约定，你现在带我到院子里，看看工作成绩，好不好？”

才出门他就低下头，过不多久更抽噎地哭起来。

“爸，这好难哟！”

很难？我心里想：你根本什么都没做。不过我也明白，难的是自动自发，于是我说：“需不需要我帮忙呢？”“你肯吗？爸！”

“我答应过什么？”

“你说有空的时候会帮我。”

“现在我就有空。”

他跑进屋去拿来两个大袋子，一人一个，然后指着一堆垃圾说：“请把那些捡起来好不好？”我乐于从命，因为他已开始负起照顾这片园地的责任。

那年暑假我总共又帮了两、三次忙，之后他就完全独立作业，悉心照顾一切。甚至哥哥姐姐乱丢纸屑，立刻就会受到指责。他做得比我还好。

信任可以激发最强烈的动机，使人全力以赴，但需要时间与耐心。惟有经过相当的训练与陶冶，才能培养足够的能力，不致有辱使命。

我相信，善于授权可以收事半功倍之效，且对双方都有益处。不过授权者必须真心诚意以管理为出发点，而不是只求效果。比方整理房间，做父母的自然是得心应手。但为了训练子女，就得耐住性子，给他们时间，放手让他们去做，父母只能从旁指导。纵使一时浪费时间，将来却能省掉不少麻烦，这种投资绝对值。至于获授权的人，既拥有自主权，也就无从推委，惟有竭力达成目标，不负所托。

授权的大原则不变，权限却因人而异。对不够成熟的人，目标不必订得太高，指示要详尽，并且充分提供资源；监督考核则较频繁，奖惩也更直接。对成熟的人，可分配挑战性高的任务，精简指示，减少监督考核的次数，考评标准则较为抽象。

成功的授权是有效管理的表征，重要性可想而知。如果把握要点可发挥庞大的力量。

10．成功人士的时间管理

●为什么有些经理人总是觉得时间不够用，而他们的属下却老是没有工作做？这就是时间管理的不当。

●成功人士最善于运用的管理方法就是“猴子管理”。

成功人士的时间管理，最著名的是“猴子管理”。

时间管理中著名的“猴子”这一概念是由美国的柯尼·普兰查德、威廉·奥克与赫尔·伯罗斯在其名著《一分钟经理遇见猴子》一书中提出的。它已经成了“接管他人的当然责任”的代名词。

书中大约是这样的：

为什么有些经理人总是觉得时间不够用，而他们的属下却老是没有工作做？

这些经理人也许会辩称：“也许我不应该抱怨别人总是少不了我，也许是我想让自己变成不可或缺，来获得工作上的安全感。”

“一分钟经理”大不以为然。他解释说，不可或缺的经理人会对组织构成伤害，而不是组织内的重要人物，尤其是当他们阻碍到别人的工作时，自认为自己是不可取代的人，通常都会因为他们对组织所造成的伤害，而丢掉官位。此外，高级经理人不能够冒风险提升在其目前工作岗位上不可或缺的人，因为他们并未培育接班人……你的问题就是猴子。

是谁托着“猴子”？

一分钟经理以一个极其生动、充分反映生活的例子，来解说这个定义——

经过走道时，我碰到底下的一个人，他说：

“老板，早安！我能不能和你谈一下？我碰到了一个问题。”

我必须去了解属下的问题，于是我就站在走道上听他详细叙述问题的来龙去脉。替人解决问题一向是我的最爱，我专心地听他述说。当最后我举起手来看手表时，原以为短短五分钟的时间，竟然是三十分钟。走道上的讨论，耽误了我到达目的地的时间。我对这个问题所了解的，只能让我决定，我必须介入这件事，但我所获得的资讯并不足以做成任何决策。

于是我说：

“这是个很重要的问题。但是我现在没有足够的时间和你讨论。让我先考虑一下，回头再找你谈。”

然后，我们俩各自离开公司。

作为一个旁观者，你可以很清楚地看到故事中所发生的事情。如果你身在其中，要看清楚真相就比较困难了。在我们俩在走道见面之前，猴子是在我的属下的背上。就在我们谈话的时候，由于彼此的互相考虑，此时，猴子的两只脚分别搭在我们俩个人的背上。但是当我表示“让我考虑一下，回头再找你”时，猴子的脚便由我的属下的背上，移转到我的背上，而我的部属则减轻三十磅的负担，轻松地走开了。因为，这时候，猴子的两只脚都放在我的背上。现在，让我们假设，当时所考虑的事情归我属下工作的一部分。让我们再进一步假设，他有能力对他自己所提出的问题提出一些解决方案。如果事实果真如此的话，当我允许那只猴子跳到我的背上时，我等于自告奋勇去

做属下所应该做的两件事：

（1）我把问题的责任由对方手上移过来。

（2）我答应对方要向他提出进度报告。

每一只猴子都需要人照料、监督。

在我刚才所描述的状况下，你可以看到，我接下了员工的角色，而我的部属则扮演监督者的角色。而且为了让我弄清楚谁是新的老板，第二天，他到我的办公室好几次，提醒我：

“老板，事情办得怎样了？”

如果我的解决方法不能让他满意，他会强迫我去做这件原本该他做的事。为此，管好猴子要注意以下几点：

（1）猴子生病了，要找出治病的方法。

（2）这是谁家的猴子，猴子由执行者喂养。

（3）替猴子保险，给予建议，立即行动。

（4）定期检查猴子的身体。

这就是著名的“猴子管理”。成功人士最善于运用的管理方法就是“猴子管理”。

11．认清得失

●成功人士不是一味的要得到所有东西，而是放弃一些自己本来就力所不及的东西。因此，懂得放弃也是一种智慧。

●在人的一生中，要遇到许许多多的选择，无奈的是往往鱼和熊掌不能兼得，在把握命运的十字关口，我们应学会放弃，当有所为，有所不为。

●我们失去的，会有收获回报，不要悲观地感慨“不可兼得”的失去，要乐观地看到“失之东隅，收之桑榆”。

要事第一，选择当前该做的事。如此，必知得失之道是什么？成功人士不是一味的要得到所有东西，而是放弃一些自己本来就力所不及的东西。因此，懂得放弃也是一种智慧。

一个能够约束自己的得利之心，懂得为自己的所作所为负责，即使在无人知晓的情况下仍能自律的人，在人生道路上就能把握好自己的命运，不会为得失越轨翻车。

在人的一生中，要遇到许许多多的选择，无奈的是往往鱼和熊掌不能兼得，在把握命运的十字关口，我们应学会放弃，当有所为，有所不为。我们失去的，会有收获回报，不要悲观地感慨“不可兼得”的失去，要乐观地看到“失之东隅，收之桑榆”。

历史性的机遇往往是很珍贵的，稍纵即逝。通过调查，我们发现：成功者往往有着很强烈的紧迫感，他们一旦认识到所面临的机遇的巨大价值，就会全身心地去奋斗，克服“干扰”，不怕挫折，直至达

到目的。因此，时代所赐予的伟大机遇很难从他们手上溜掉。

大部分读者是从《中国姑娘》这篇轰动全国的报告文学熟悉鲁光的名字的。这篇报告文学的发表，是鲁光人生中的一个重大转折点。

机会来自1981年春节前后的那段时间。当时的中国正处于一个百废待兴的年代，特别需要鼓舞人心的作品产生。这一年末将有世界杯足球预选赛和世界杯女排赛，这两项大赛要是取胜，无疑将是一件振奋人心的大事，对体育战线产生重大影响。于是，深入地了解女排和足球队的情况和任务，很幸运地就落在了身为体育记者的鲁光的头上。

鲁光深知这一任务的重大价值，他决心努力把它完成好。然而，就在鲁光即将动身前往女排训练基地时，父亲去世的噩耗传来。对父亲一直有着深深感情的鲁光陷入了矛盾和痛苦之中。奔丧回家就意味着要失去采访女排这一特殊机遇，而不回家又要担上“不孝”的骂名，何去何从？

经过权衡，鲁光还是以事业为重，只寄了一笔钱回家，便忍着悲痛，踏上了采访之路。

鲁光终于掌握了大量第一手材料，写出了成名作《中国姑娘》。他的成功经历告诉我们，把握历史给予我们的机遇，一定要做到有所为有所不为。

生活中还充满了种种诱惑，在诱惑面前我们也应当把握住自己不合理的欲望，适当放弃，对不应得到的不存非分之想，才是明智的作为。

若干年前，鲁国的大臣公仪休，是一个嗜鱼如命的人。他被提任宰相以后，鲁国各地有许多人争着给公仪休送鱼。可是，公仪休却正眼不看，并命令管事人员不准接受。

他的弟弟看到那么多从四面八方精选来的活鱼都被退了回去，很是可惜，就问他：“哥最喜欢吃鱼，现在却一条也不接受，为何？”

公仪休很严肃地对弟弟说：“正因为我爱吃鱼，所以才不接受这些人送的鱼。”

“你以为那帮人是喜欢我、爱护我吗？不是。他们喜欢的是宰相手中的权，希望这个权能偏袒他们、压制别人，为他们办事。吃了人家的鱼，必然要给送鱼的人办事。执法必然有不公正的地方，不公正的事做多了，天长日久哪能瞒得住人？宰相的官位就会被人撤掉。到那时，不管我多想吃鱼，他们也不会给我送来了。我也没有薪俸买鱼了。现在不接受他们的鱼，公公正正地办事，才能长远地吃鱼。靠人不如靠己呀。”

有一次，一个不知名的人偷偷往他家中送了一些鱼，他无法退回，就把鱼挂到家门口，直到几天后鱼变得臭不可闻才把它们扔掉，从那以后，再也没有人敢给他送鱼了。

拉斐尔11岁那年，一有机会便去湖心岛钓鱼。在鲈鱼钩猎开禁前

的一天傍晚，他和妈妈早早又来钓鱼。安好诱饵后，他将鱼线一次次甩向湖心，在落日余晖下泛起一圈圈的涟漪。

忽然钓竿的另一头备感沉重起来。他知道一定有大家伙上钩，急忙收起鱼线。终于，孩子小心翼翼地把一条竭力挣扎的鱼拉出水面。好大的鱼啊！它是一条鲈鱼。月光下，鱼鳃一吐一纳地翕动着。妈妈揿亮小电筒看看表，已是晚上10点——但距允许钓猎鲈鱼的时间还差两个小时。

“你得把它放回去，儿子。”母亲说。

“妈妈！”孩子哭了。

“还会有别的鱼的。”母亲安慰他。

“再没有这么大的鱼了。”孩子伤感不已。

他环视了四周，已看不到一个鱼艇或钓鱼的人，但他从母亲坚决的脸上知道无可更改。暗夜中，那鲈鱼抖动笨大的身躯慢慢游向湖水深处，渐渐消失了。

这是很多年前的事了，后来拉斐尔成为纽约市著名的建筑师了。他确实没再钓到那么大的鱼，但他却为此终身感谢母亲。因为他通过自己的诚实、勤奋、守法，猎取到生活中的大鱼——事业上成绩斐然。

这就是成功人士的得与失。

习惯之四：追求双赢
远离角斗场

利人利己者把生活看做一个合作的舞台，而不是一个角斗场。一般人看事情多用二分法：非强即弱、非胜即败。其实世界之大，人人都有足够的立足空间，他人之得不必就视为自己之失。

利人利己可使双方互相学习、互相影响及共蒙其利。要达到互利的境界必须具备足够的勇气及与人为善的胸襟，尤其与损人利己者相处更得这样。培养这方面的修养，少不了过人的见地、积极主动的精神，并且以安全感、人生方向、智慧与力量作为基础。

1．角斗场模式

●在相互依赖关系中，人人都是领导者，同样企求发挥更多的影响力，但最成功的领导应建立在利人利己的双赢思维的基础上。

●利人利己者把生活看作一个合作的舞台，而不是一个角斗场。

●一般人看事情多用二分法：非强即弱、非胜即败。这种思维方式的基础是力量和地位，而非原则。其实世界之大，人人都有足够的立足空间，他人之得不必就视为自己之失。

一提到角斗场，人们会自然想起古罗马，奴隶主为了取乐，强迫奴隶与野兽搏斗，这就是较原始的角斗。以至于罗马有世界上最大的角斗场。那么，什么是角斗场模式？美国潜能大师史蒂芬·柯维有过精彩的论述：有一家公司，该公司总裁最感头疼的便是员工的本位主义。在他眼里，他的员工都太自私自利，彼此不肯合作，如果不是这样产量可以大大提高。

史蒂芬·柯维问该公司总裁：“你认为问题出在人和，还是整个企业观念使然？”

“你自己去找答案吧！”于是史蒂芬·柯维深入了解这家公司的状况，果不其然，各部门各自为政，明争暗斗，谁也不服谁。显然他们的感情账户都出现赤字，人与人之间缺乏互信。当得知这种情况以后，他便心中有数了，于是他问总裁：

“追根究底，为什么你的员工拒绝合作？不合作的风气是否受到鼓励？”

总裁肯定地说：“没有。相反地，我们订有奖励合作的办法。”

总裁指着办公室墙上一幅宝马图，每个跑道上的赛马代表一位经

理，跑道终点的奖品是招待旅游风光明媚的百慕大群岛。每星期他都会召集全体经理，一面训示合作的重要性，一面却以百慕大之旅作饵。换句话说，总裁口头上高唱互助合作，实际上鼓励彼此竞争，因为胜利者只有一名。

这家公司最大的问题其实是思维错误所致，许多企业与家庭也有同样的毛病，想要根除就必须提倡互利观念。

这位总裁的做法其结果可想而知，看来，加强资讯的流通并真正鼓励团队合作，不要突出个人或单位的业绩。

在相互依赖关系中，人人都是领导者，同样企求发挥更多的影响力，但最成功的领导应建立在利人利己的双赢思维的基础上。

史蒂芬·柯维在《高效能人士的七个习惯》种把人际关系的思维归纳为六大类：

第一，利人利己（赢／赢）

为自己着想不忘他人的权益，谋求两全其美之策，这种关系自然令人满意，乐于合作。利人利己者把生活看作一个合作的舞台，而不是一个角斗场。不过一般人看事情多用二分法：非强即弱、非胜即败。这种思维方式的基础是力量和地位，而非原则。其实世界之大，人人都有足够的立足空间，他人之得不必就视为自己之失。

第二，损人利己（赢／输）

上面提到的以百慕大之旅引发竞争动机，无疑将助长“你输我赢”的观念。秉持此种信念的人，难免会运用本身的权势、财力、背景或个性来压迫别人，达到目的。

大多数人人从小就浸淫在“损人利己”的观念中。在家里，手足之间有高下之分，乖孩子会获得更多宠爱与特权。这岂不正是告诉儿童：爱是有条件的，要得到父母的爱，就得与兄弟姊妹竞争。

年龄稍长，同行团体更是以成败论英雄，而在朋友间的地位最受青少年重视。

学校教育也是以分数、名次定优劣，必须有成绩差的学生才能衬托出名列前茅者的光采。至于个人的潜能究竟发挥了多少，并不重要。教育以竞争为风尚，所谓合作往往只是假象。运动比赛也强化竞争的观念，提醒观众与选手，人生同样是一场零和游戏，必须分出胜负，而且惟有击败别人才能成就自己。

法律则硬把人区别为敌对双方，打官司就为分出我是你非。所幸，目前司法界鼓励当事人庭外和解，这表示兼顾双方利益的观念已逐渐受到重视。

的确，人生不可能处处笼罩在竞争的气氛下。如果随时随地不忘与配偶、子女、同事、邻居……一决，生命将多么可怕。因此，惟有互助合作才能增进幸福。

第三，损己利人（输／赢）

有些人生性消极，习惯于委曲求全，这比损人利己的想法更要不

得。这种人无所求，无所欲，也没有原则，只急于讨好别人，容易受人左右。他们不敢表达自己的意见或感受，深恐得罪人，惟有借别人的接纳来肯定自我，这种习性正中损人利己者的下怀。

可是被压抑的情感并不会消失，累积到一定程度后，反而以更丑恶的方式爆发出来，有些精神疾病就是这样造成的。

若是一味压抑，不能把愤怒情绪加以升华，自我评价将日趋低落。到最后依然会危及人际关系，使原先委曲求全的苦心付诸流水，得不偿失。

一般人通常在“损人利己”和“损己利人”两个极端之间摇摆。低姿态摆久了，心有未甘，就换上咄咄逼人的态势。久而久之，又觉得有内疚感，便重拾与人为善之心。但总有一天忍无可忍，再度回复高姿态。

第四，两败俱伤（输／输）

两个顽固、互不相让且过分自我中心的人在一起，注定会两败俱伤。我认识一对离异的夫妇，丈夫奉法官之命出售财产，把所得分一半给前妻。为了报复，他宁可把市价1万多美元的汽车，贱卖50美元，好让妻子只得25元。妻子向法院抗议才发现，丈夫把所有的财产都廉价出售。

为了报复，不惜牺牲自身的利益，却不问是否值得；这只有不够成熟、掌握不了人生方向的人，才会这样。

第五，独善其身（赢）

又有一种人，利己但不一定损人，“个人自扫门前雪，休管他人瓦上霜”，重要的是要得到自己想要的东西。当不涉及竞争时，这种想法相当普遍。

若问以上五种观念，何者正确？答案是：视情况而定。

在运动场上自然要分出高下。推广业务时，两个不相关的责任区也不妨彼此竞争，以刺激业绩。但是需要群策群力的工作，就不能用“百慕大”式的策略了。

假使你十分珍惜与重视某一人际关系，而牵涉的问题又无足轻重，那么偶尔放低姿态表示重视对方，也无可厚非。或者为了更崇高的目标，不值得在细节上计较，那么退一步又何妨？但在有些特殊情况下，你一心求胜，根本谈不上兼顾旁人的利益。比方亲人陷于生命危险，此时自顾不暇，遑论其他。

由此可见，人际关系也须因事制宜。不过一般而言，利人利己的原则还是最行得通的。

损人利己者固然一时取得优势，但另一方受害，对双方长期的关系有害无益。举例来说，供应商以胁迫方式迫使客户接受条件，下次客户还会光顾吗？

换个角度来看，倘若供应商不得不屈服于客户的要求之下，又岂会忍气吞声，恐怕难免要另找机会加以报复。不是“以其人之道，还

治其人之身”，就是在同行间宣扬客户的恶行。到头来不论是占上风或下风的一方，都得不到好处。

但不损人并不表示要损己。

史蒂芬·柯维为一家公司做顾问，一个客户曾吃过亏，埋怨道：“利人利己的观念的确不错，可惜太理想化了。商场现实无情，不与人争，只有被淘汰。”

史蒂芬·柯维反问：“你是说跟顾客也要争利，才切乎实际？”客户摇头。

史蒂芬·柯维再问：“你肯牺牲自己做赔本生意？”

“不可能。好吧！就算与客户之间应该两蒙其利，但与上游供应商的关系决不是这样。”

“可是对上游供应商而言，你也是客户啊！”

“最近我们与房东洽谈新租约就吃了暗亏。我们抱着兼顾双方利益的心态，开诚布公，想与对方好好商谈，可是却被当成冤大头。”

细问之下，才发现他错在未站稳立场，没有和房东沟通得更彻底。除了多听取对方的意见，他也该理直气壮地表达自己的立场，并坚持未达成彼此都满意的结果前，不轻易罢休。即使最后的结论迥异于双方原本的构想也无妨，因为异中求同，往往能得到令人意想不到的丰收。

第六，好聚好散（无交易）

如果实在找不出双方都能接受的方案，倒不如好聚好散或取消交易，因为大家惟一的共识，就是彼此意见不同。所谓道不同不相与谋，既然观念歧异过大，与其事后失望、冲突，不如一开始就认清事实，婉拒某个职位或职员，取消合约或订单。

心中留有退路，顿觉轻松无比，更不必耍手段、施压力，迫使对方就范。坦诚相见，更有助于发掘及解决问题。即使买卖不成，仁义在，或许日后还有合作的机会。

有家小型电脑公司的负责人就有过类似的体验。他接受了利人利己的观念，并且身体力行。他说：

“本公司曾受聘为一家银行设计全套新软件，合约一签就是5年。没想到1介月后，总裁换人。新总裁对我们的产品有意见，员工也感到新软件难以适应，于是他们要求我们更改合约。

当时本公司的财务状况其实很不好，为了求生存，我们大可坚持依约行事。可是这种做法损人却不一定利己，既然产品不能令顾客满意，我同意取消合约，退回定全。但也告诉对方，日后若还有软件方面的需要，欢迎再光顾。

“就这样我放弃了一笔48000美元的生意，送简直是自断财路。可是我相信，坚持原则一定会有回报。”

“3个月后，那位新总裁果实又打电话给我，带来另一笔总价24万美元的生意。”

两全其美，否则就别勉强，这对促进家庭和谐也十分有效。例如，与其为争看电视节目闹得不可开交，何不另选便宜都能参与的休闲活动，以免顺了姑心，逆了嫂意。

有一位艺人，多年来，他们一家人经常在一起办演出。孩子们还很小的时候，他就自己谱曲，做演出服，给他们钢琴伴奏，指挥演出。

孩子们一天天长大，对音乐的欣赏情趣也开始改变。他们希望对节目和演出服装有较多的发言权。他们变得不太听话了。

这位艺人有多年的演出经验，觉得孩子们提出的很多主张都不合适。但他同时也认识到，他们的确需要表达自己。

于是，他提出了好聚好散或无交易的主张。他告诉他们，他希望达成一个大家都满意的结果，否则他们干脆另谋高就以施展才能。结果，在设法达成协议时，大家都能毫无顾忌地陈述各自的主张，因为无论能否达成一致意见，都不会有感情方面的瓜葛。

不过这种做法也会有其限制。在商场上，最好在关系建立之初就抱定好聚好散的态度。

一旦关系持续进展，有时就无法轻言一刀两断、各自为政，家人、好友合伙或朋友间的生意往来尤其如此。为了维持亲情或友谊，经常必须妥协，因为若严重影响企业本身与彼此的关系，到最后甚至连生意都会做不下去，而须交由专业人士来经营。根据前人的经验，家族企业或友好创业之初，最好事先考虑日后拆伙的可能，讲定股份转让的方式。这样友谊才能长存，企业也才能繁荣不衰。

2．站在对方的立场看问题

●松下幸之助先生，在做生意的过程中，总结出了一条重要的人生经验：站在对方的立场看问题。

●成功人士的成功法则很简单：仅仅是转变了一下观念，学会站在对方的立场看问题。

●在各种交往中，你就可以从容应对，要么伸出理解的援手，要么防范对方的恶招。

失败者的一个重要原因是，他们从来都不懂得站在对方的立场看问题。

创建了著名的松下电器公司的松下幸之助先生，在做生意的过程中，总结出了一条重要的人生经验：站在对方的立场看问题。

人们交往之间，总有许多分歧。松下幸之助希望缩短与对方沟通的时间，提高会谈的效率，但却一直因为双方存在不同意见、说不到一块儿而浪费掉大量时间。他知道，对方也是善良的生意人，彼此并不想坑害对方。在23岁那年，有人给他讲了一则故事——犯人的权

利。

某个犯人被单独监禁。有关当局已经拿走了他的鞋带和腰带，他们不想让他伤害自己（他们要留着他，以后有用）。这个不幸的人用左手提着裤子，在单人牢房里无精打采地走来走去。他提着裤子，不仅是因为他失去了腰带，而且因为他失去了15磅的体重。从铁门下面塞进来的食物是些残羹剩饭，他拒绝吃。但是现在，当他用手摸着自己的肋骨的时候，他嗅到了一种万宝路香烟的香味。他喜欢万宝路这种牌子。

通过门上一个很小的窗口，他看到门廊里那个孤独的卫兵深深地吸一口烟，然后美滋滋地吐出来。这个囚犯很想要一支香烟，所以，他用他的右手指关节客气地敲了敲门。

卫兵慢慢地走过来，傲慢地哼道：“想要什么？”

酗巴回答说：“对不起，请给我一支烟……就是你抽的那种：万宝路。”卫兵错误地认为囚犯是没有权利的，所以，他嘲弄地哼了一声，就转身走开了。

这个囚犯却不这么看待自己的处境。他认为自己有选择权，他愿意冒险检验一下他的判断，所以他又用右手指关节敲了敲门。这一次，他的态度是威严的。

那个卫兵吐出一口烟雾，恼怒地扭过头，问道：“你又想要什么？”

囚犯回答道：“对不起，请你在30秒之内把你的烟给我一支。否则，我就用头撞这混凝土墙，直到弄得自己血肉模糊，失去知觉为止。如果监狱当局把我从地板上弄起来，让我醒过来，我就发誓说这是你干的。当然，他们决不会相信我。但是，想一想你必须出席每一次听证会，你必须向每一个听证委员会证明你自己是无辜的；想一想你必须填写一式三份的报告；想一想你将卷人的事件吧——所有这些都只是因为你拒绝给我一支劣质的万宝路！就一支烟，我保证不再给你添麻烦了。”

卫兵会从小窗里塞给他一支烟吗？当然给了。他替囚犯点了烟了吗？当然点上了。为什么呢？因为这个卫兵马上明白了事情的得失利弊。

这个囚犯看穿了士兵的立场和禁忌，或者叫弱点，因此达成了自己的要求——获得一支香烟。松下幸之助先生立刻联想到自己：如果我站在对方的立场看问题，不就可以知道他们在想什么、想得到什么、不想失去什么了吗？

他终于从中领悟到一条人生哲学。凭藉这条哲学，他与合作伙伴的谈判突飞猛进，人人都愿意与他合作，也愿意做他的朋友。

松下电器公司，能在一个小学没读完的农村少年手上，迅速成长为世界著名的大公司，就与这条人生哲学有很大关系。

成功人士的成功法则很简单：站在对方的立场看问题。

仅仅是转变了一下观念，学会站在对方的立场看问题，松下先生立刻获得了一种快乐——发现一项真理的快乐。后来，他把这条经验教给松下的每一个员工。不料，他的妻弟井植薰（后来离开松下，创办三洋电机事业）说："母亲在我12岁时就这么教育我了。"

站在对方的立场考虑问题，你会发现，你变成了别人肚子里的蛔虫，他所思所想、所喜所忌，都进人你视线中。在各种交往中，你就可以从容应对，要么伸出理解的援手，要么防范对方的恶招。对于围棋高手来讲：对方好点就是我方好点，一旦知道对方出什么招，大概就胜券在握了。

3．一切从友善开始

●林肯说："一滴蜜比一加仑胆汁，能捕到更多的苍蝇。"

●只要我们有彼此沟通的耐心、诚意和愿望，我们就能沟通。

●太阳能比风更快使你脱下大衣；仁厚、友善的方式比任何暴力更易于改变别人的心意。

成功人士主张人际交往从友善开始。如果你发起脾气，对人家说出一两句不中听的话，你会有一种发泄的快感。但对方呢？他会分享你的痛快吗？你那火药味的口气，敌视的态度，能使对方更容易赞同你吗？

"如果你握紧一双拳头来见我，"威尔逊总统说，"我想，我可以保证，我的拳头会握得比你的更紧。但是如果你来找蹴：'我们坐下，好好商量，看看彼此意见相异的原因是什么。'我们就会发觉，彼此的距离并不那么大，相异的观点并不多，而且看法一致的观点反而居多。你也会发觉，只要我们有彼此沟通的耐心、诚意和愿望，我们就能沟通。"

工程师史德伯希望他的房租能够减低，但他知道房东很难缠。"我写了一封信给他，"史德伯在讲习班上说，"通知他，合约期一满，我立刻就要搬出去。事实上，我不想搬，如果租金能减低，我愿意继续住下去，但看来并不可能，因为其他的房客都试过——失败了。大家都对我说，房东很难打交道。但是，我对自己说，现在我正在学习为人处世这一课，不妨试试，看看是否有效。"

"他一接到我的信，就同秘书来找我。我在门口欢迎他，充满善意和热忱。开始我并没有谈论房租太高，只是强调我多么地喜欢他的房子。我真是'诚于嘉许，惠于称赞'。我称赞他管理有道，表示我很愿再住一年，可是房租实在负担不起。"

"他显然是从未见过一个房客对他如此热情，他简直不知道该怎么办才好。"

"然后，他开始诉苦，抱怨房客，其中一位给他写过14封信，太

侮辱他了。另一位威胁要退租，如果不能制止楼上那位房客打鼾的话。‘有你这种满意的房客，多令人轻松啊！’他赞许道。接着，甚至在我还没有提出要求之前，他就主动要减收我一点租金。我想要再少一点，就说出了我能负担的数字，他一句也不说就同意了。”

“当他离开时，又转身问我：‘有没有什么要为你装修的地方呢？’”

“如果我用的是其他房客的方式要求减低房租的话，我相信，一定会碰到同样的阻碍。使我达到目的的是友善、同情、称赞的方法。”

再举一个例子。这次是一位女士，一位社交界的名人——戴尔夫人，来自长岛的花园城。戴尔夫人说：“最近，我请了少数几个朋友吃午饭，这种场合对我来说很重要。当然，我希望宾主尽欢。”我的总招待艾米，一向是我的得力助手，但这一次却让我失望。午宴很失败，到处看不到艾米，他只派个侍者来招待我们。这位侍者对第一流的服务一点概念也没有。每次上菜，他都是最后才端给我的主客。有一次，他竟在很大的盘子里上了一道极小的芹菜，肉没有炖烂，马铃薯油腻腻的，糟透了。我简直气死了，我尽力从头到尾强颜欢笑，但不断对自己说：“等我见到艾米再说吧，我一定要好好给他一点颜色看看。”“这顿午餐是在星期三。第二天晚上，听了为人处世的一课，我才发觉：即使我教训了艾米一顿也无济于事。他会变得不高兴，跟我作对，反而会使我失去他的帮助。我试着他的立场来看这件事：菜不是他买的，也不是他烧的，他的一些手下太笨，他也没有法子。同时也许我的要求太严厉了，火气太太了。所以我不但准备不苛责他，反而决定以一种友善的方式作开场白，以夸奖来开导他。这个方法效验如神。第三天，我见到了艾米，他带着防卫的神色，严阵以待准备争吵。我说：‘听我说，艾米，我要你知道，当我宴客的时候，你若能在场，那对我有多重要！你是纽约最好的招待。当然，我很谅解：莱不是你买的，也不是你烧的。星期三发生的事你也没有办法控制。’我说完这些，艾米的神情开始松弛了。”

“艾米微笑地说：‘的确，夫人，问题出在厨房，不是我的错。”

“我继续说道：‘艾米，我又安排了其他的宴会，我需要你的建议。你是否认为我们再给厨房一次机会呢？”

“呵，当然，夫人，当然，上次的情形不会再发生了！”

“下一个星期，我再度邀人午宴。艾米和我一起计划菜单，他主动提出把服务费减收一半。”“当我和宾客到达的时候，餐桌上被两打美国玫瑰装扮得多彩多姿，艾米亲自在场照应。即使我款待玛莉皇后，服务也不能比那次更周到。食物精美滚热，服务完美无缺，饭菜由四位侍者端上来，而不是一位，最后，艾米亲自端上可口的甜美点心作为结束。”

“散席的时候，我的主客问我：‘你对招待施了什么法术？我从来

没见过这么周到的服务。'”

“她说对了。我对艾米施行了友善和诚意的法术。”

有一则有关太阳和风的寓言。太阳和风在争论谁更强而有力。风说：“我来证明我更行。看到那儿一个穿大衣的老头吗？我打赌我能比你更快地使他脱掉大衣。”

于是，太阳躲到云后，风就开始吹起来了。风越吹越大，大到像一场飓风。但是，吹得越急，老人就越把大衣紧裹在身上。

终于，风平息下来，退却；然后，太阳从云后露面，开始以温和的微笑照着老人。不久，老人开始揩汗，脱掉了大衣。这时，太阳对风说：温和与友善总是要比愤怒和暴力更强而有力。

美国波士顿郊区曾发生了一件证明这个真理的事。

那年头波士顿的报纸充斥着江湖郎中的广告——堕胎专家和庸医的广告。表面上是给人治病，骨子里却以恐吓的词句，类似“你将失去性能力”等等，欺骗无辜的受害者。他们的治疗方法使受害者满怀恐惧，而事实上却根本不加以治疗。他们害死了许多人，却很少被定罪。他们只要缴点罚款或利用政治关系，就可以逃脱责任。

这种情况太严重了，波士顿很多善良的民众激起了义愤。传教士拍着讲台，痛斥报纸，祈求上帝能终止这种广告。公民团体、商界人士、妇女团体、教会、青年社团等，一致公开指责，大声疾呼——但一切都无济于事。议会掀起争论，要使这种无耻的广告不合法，但是在利益集团和政治的影响力之下，各种努力均告徒然。

华尔医师是波士顿基督联盟的善良民众委员会主席，他的委员会用尽了一切方法，都失败了。这场抵抗医学界败类的斗争，似乎没有什么成功的希望。

接着，有一天晚上，华尔医师试了波士顿显然没有人试过的一个办法。他所用的是仁慈、同情和赞美。他企图使报社自动停止那种广告。他写了一封信给《波士顿先锋报》的发行人，表示他多么仰慕该报：新闻真实，社论尤其精彩，是一份完美的家庭报纸，他一向看该报。华尔医师表示，以他的看法，它是新英格兰地区最好的报纸，也是全美国最优秀的报纸之一。“然而，”华尔医师说道，“我的一位朋友有个小女儿。他告诉我，有一天晚上，他的女儿听他高声朗读贵报上有关堕胎专家的广告，并问他那是什么意思。老实说他很尴尬。他不知道该怎么回答。贵报深人波士顿上等人家，既然这种场面发生在我的朋友家里，在别的家庭也难免会发生。如果你也有女儿，你愿意她看到这种广告吗？如果她看到了，还要你解释，你该怎么说呢？”

“很遗憾，像贵报这么优秀的报纸——其他方面几乎是十全十美——却有这种广告，使得一些父母不敢让家里的女儿阅读。可能其他成千上万的订户都和我有同感吧！”

两天以后，《波士顿先锋报》的发行人，回了一封信给华尔医师。日期是1904年10月13日。华尔医师保留了这封信有三分之一世

纪：

麻省波士顿华尔医生

亲爱的先生：

十一日致本报编辑部来函收纳，至为感激。责函的正言，促使我实现木人自接掌本职后，一直有心于此但未能痛下决心的一件事。

从下周一起，木人将促使《波士顿先锋报》摒弃一切可能招致非议的广告。暂时不能完全剔除的广告，也将谨慎编撰，不使它们造成任何不快。

责函惠我良多，再度致谢，并盼继续不吝指正。

伊索是希腊王克里萨斯宫中的一名奴隶，在公元前⑷年，讲述了一些不朽的寓言。但他所讲的有关人性的真理适用于波士顿，正如25世纪前适用于雅典。太阳能比风更快使你脱下大衣；仁厚、友善的方式比任何暴力更易于改变别人的心意。

别忘了林肯所说的：

“一滴蜜比一加仑胆汁，能捕到更多的苍蝇。”

因此，当你希望别人同意你的想法时，请记住以一种友善的方式开始。

4．寻求互利的要决

●想达到利人利己，须从自身的“品德”着手，建立起互利“关系”，进而获得两全其美的“协议”。

●要达到互利的境界必须具备足够的勇气及与人为善的胸襟，尤其与损人利己者相处更得这样。

●勇气和体谅之心是双赢思维不可或缺的因素。两者间的平衡才是真正成熟的标志。有了这种平衡，我们就能设身处地为对方着想，同时又能勇敢地维护自己的立场。

●要想潜移默化扭转损人利己者的观念，最有效的方式莫过于让他们和利人利己者交往。

●建立在利人利己观念上的人际关系，有厚实的感情账户为基础，彼此互信互赖。

成功人士的双赢思维在很大程度上是寻求互利。所谓互利，是指利人利己。

利人利己可使双方互相学习、互相影响及共蒙其利。要达到互利的境界必须具备足够的勇气及与人为善的胸襟，尤其与损人利己者相处更得这样。培养这方面的修养，少不了过人的见地、积极主动的精神，并且以安全感、人生方向、智慧与力量作为基础。

想达到利人利己，须从自身的“品德”着手，建立起互利“关系”，进而获得两全其美的“协议”。协议则有赖合理的“制度”配合，经由正

确的“流程”来完成。

第一，双赢品格

品格是利人利己观念的基础，以下三项品格特质尤其重要：

真诚正直：人若不能对自己诚实，就无法了解内心真正的需要，也无从得知如何才能利己。同理，对人没有诚信，就谈不上利人。因此，缺乏诚信作为基石，“利人利己”便成了骗人的口号。

成熟：也就是勇气与体谅之心兼备而不偏废。有勇气表达自己的感情与信念，又能体谅他人的感受与想法；有勇气追求利润，也顾及他人的利益；这才是成熟的表现。许多招考、晋升与训练员工使用的心理测验，目的都在测试个人的成熟程度。

只可惜常人多以为魄力与慈悲无法并存，体谅别人就一定是弱者。事实上，人格成熟者严于律己，宽以待人。在需要表现实力时，决不落于损人利己者之后，这是因为他不失悲天悯人、与人为善的胸襟。

徒有勇气却缺少体谅的人，即使有足够的力量坚持己见，却无视他人的存在，难免会借助自己的地位、权势、资历或关系网，为私利而害人。但过分为他人着想而缺乏勇气维护立场，以致牺牲了自己的目标与理想也不足为训。

勇气和体谅之心是双赢思维不可或缺的因素。两者间的平衡才是真正成熟的标志。有了这种平衡，我们就能设身处地为对方着想，同时又能勇敢地维护自己的立场。

富足心态：一般人都会担心有所匮乏，认为世界如同一块大饼，并非人人得而食之。假如别人多抢走一块，自己就会吃亏，人生仿佛一场零和游戏。难怪俗语说：“共患难易，共富贵难。”见不得别人好，甚至对至亲好友的成就也会眼红，这都是“乏匮心态”作祟。抱持这种心态的人，甚至希望与自己有利害关系的人小灾小难不断，疲于应付，无法安心竞争。他们时时不忘与人比较，认定别人的成功等于自身的失败。纵使表面上虚情假意地赞许，内心却妒恨不已，惟独占有能够使他们肯定自己。他们又希望四周环境的都是惟命是从的人，不同的意见则被视为叛逆、异端。

相形之下，富足的心态源自厚实的个人价值观与安全感。由于相信世间有足够的资源，人人得以分享，所以不怕与人共名声、共财势。从而开启无限的可能性，充分发挥创造力，并提供宽广的选择空间。

公众的成功并非压倒别人，而是追求对各方都有利的结果。经由互相合作，互相交流，使独立难成的事得以实现。这便是富是心态的自然结果。

要想潜移默化扭转损人利己者的观念，最有效的方式莫过于让他们和利人利己者交往。此外，还可阅读发人深省的文学作品与伟人传记，或观看励志电影。当然，正本清源之道还是要向自己的生命深处

探寻。

第二，双赢人际关系

建立在利人利己观念上的人际关系，有厚实的感情账户为基础，彼此互信互赖。于是个人的聪明才智可投注于解决问题，而非浪费在猜忌设防止。这种人际关系不否认问题的存在或严重性，也不强求泯灭各方分歧，只强调以信任、合作的态度面对问题。

然而合理的关系若不可得，与你交手的人偏偏坚持双方不可能都是赢家，那该怎么办？这的确是一大挑战。在任何情况下，利人利己都不是易事，更何况和自私自利的人打交道，但是问题与分歧依然要解决。这时候，致胜的关键在于扩大个人影响圈：以礼相待，真诚尊敬与欣赏对方的人格、观点；投人更长的时间进行沟通，多听而且认真地听，并且勇于说出自己的意见。以实际行动与态度让对方相信，你由衷希望双方都是赢家。

这是人际关系的最大挑战，追求的已不止于完成谈判或交易，更要发挥感化的力量，使对手以及彼此的关系都能脱胎换骨。纵然少数人实在不容易说服，我们还可选择妥协——有时为了维持难得的情谊，不妨有所变通。当然，好聚好散也是另一种选择。

第三，双赢协议

在互利关系中，对于彼此都能接受的结果！必须先有共识，这又称为“绩效协议”或“合伙协议”。凭借这种协议，从属关系可转换为合伙关系，上对下的监督则转变为自我监督，双方才有可能共谋福利。

这类协议涵盖的范围相当广泛，例如雇主对员工、个人对个人、团体对团体、企业对供应商。这五项要素列举如下：

（1）彼此预期的结果，包括目标与时限，但方法不计。

（2）达成目标的原则、方针或行为限度。

（3）可资利用的人力、物力、技术或组织资源。

（4）评定成绩的标准与考评期限。

（5）针对考评结果定赏罚。

明确目标与评估标准树立后，双方才能有所遵循。传统权威式管理是基于“彼之得即我之失”的信念，透支了感情帐户的存款。一旦双方失去，对彼此期望的目标缺乏共识，无怪乎上司会采取猜忌的管理方式。

至于信任式的管理，基本原则在于放手让别人去做。既然有协议为约束，管理者只须扮演协助与考核的角色即可。

由自己评量得失，更能激发自尊。何况在高度互信的环境中，这种方式获得的测量成果准确度甚高。因为当事人对自己的工作成效最清楚不过，间接观察或测量，总难免失真。

劳资互利的训练计划

如果你曾参与一家大银行的新进人员训练计划。为了这个计划，当年度预算共编列了200万元人民币，主要目的是甄选大学应届毕业

生到相关部门实习半年，每部门各实习2周，然后派至分行担任管理助理。那么你们的主要任务是评估这个计划的成效。

当时你最感困扰的就是无法确知这个计划的预期目标，因而无从评估。虽然询问银行方面的高级人员，也得不到具体答复。

如果你先拟定目标，花费一番工夫，逐一询问部门主管对新进人员的期望，比方在会计实务上应有多深人的认识。经过删减归类，最后共汇总出39个行为目标与考核标准，必须在为期半年的训练计划内完成。

受训人员深受这难得的机会与加薪奖励所鼓舞，由于标准确切，他们在3周半就达成了。但却招来若干阻力，事实上这是所有新观念都无法避免的。首先，大部分高级主管认为3周半时间太短，受训人员累积的经验不足。可是学员们的确达到了银行所定的标准。原因是，这些高级主管真正不满的是，他们当初都曾熬上一年半载，这批后生小子片怎么可以这么轻易就晋身主管阶层？

其次，人事部门也表示不满，因为原先的经费是为长达6个月的计划而准备。如果你再增加8项目标，提高及格标准，保证实习完毕，新进人员个个都能胜任愉快。

你所担心受训新人会反弹，那是因为标准有所更改。然而出人意料的是，他们毫无怨言，反而主动向各部门主管讨教，彼此密切合作，脑力相互激荡。

1周半之后，新的目标也达成了。原本为期半年的计划，5周内即已完成，而且成效卓著。有些主管不得不承认，这5周所达到的标准决不亚于训练半年的成果。

劳资互利的训练计划重结果而非方法，因而能使个人释放出极大的潜力，造成更大的合力。

撰写绩效协议书

管理哲学大师兼顾问杜拉克，提倡以“致经理函”记录绩效协议的要点。他主张，劳资双方应彻底讨论彼此的期望、准则与可用资源；并配合公司整体目标，由员工写信给经理，扼要说明协议结论与下次会议的日期。

订立这类协议书是管理工作的重心，有了它，员工可以自我管理。而经理则仿佛赛跑时的开道车，在清出跑道，使比赛顺利展开后，就改做后勤工作，退在配角。

一旦主管成为属下的得力助手，他所能控制的范围将大为增加，层层节制的管理制度反而无用武之地。这时一位经理所能督导的不只是10人、8人，而是20人、30人，甚至更多的高效率员工。

赏罚分明也很重要，不可全凭主管个人好恶。赏罚方式一般可分金钱、精神、机会、责任四层面。加薪、减薪是金钱奖惩；精神鼓励指嘉勉、表扬、尊崇，反之则是失去尊敬、信赖。除非温饱都成问题，否则精神奖励的价值往往超过物质奖励。机会奖励包括进修等福

利，责任则是对表现良好者赋予重任。

此外，绩效协议中应言明个人表现对公司的影响，例如迟到早退、本位主义、压抑部属等等，都会造成全公司的损失。

绩效协议能带来极大的解放。不过，作为一种方法若没有真诚和互信维系，也是不能持久的。一个真正的绩效协议应是方法、品德和互信关系的产物。而订定协议的目的也正在于此。

第四，双赢制度

双赢的管理原则必须有合理的制度加以配合，否则理想与实际相抵触，要达到预期成果，无异于缘木求鱼。举例来说，个人或企业使命宣言列举的目标与价值，应有恰当的奖惩制度作为后盾。

斯蒂芬·柯维参加一家房地产集团的年度表扬大会。现场气氛热闹异常，公司还聘请高中乐队来助阵。当时有40人分别接受“业绩最高”、“佣金最多”等等奖项，可谓风光一时。但其余700多名与会的业务人员，内心感受如人饮水，冷暖自知。

他的顾问小组正好受聘于该公司，眼见这种做法产生不良副作用，他们立刻着手教育员工及整顿公司组织，树立利人利己的观念。全体员工不分阶级，共同拟定激励士气的奖惩制度，并自订个别的绩效目标，以鼓励互助合作，人尽其才。

第二年，成效卓著。在表扬大会上，与会的1000余人中有800人受奖，多半是由于达成自订的目标或团体达成部门目标而受奖，并不一定是因为把别人比了下去。会场上虽没有乐队、啦啦队助阵，但气氛依然热烈。更重要的是，绝大多数受奖人的平均业绩与为公司赚得的利润都是去年的40倍。

竞争在商场上尤其必要，各年度的业绩也应互作比较，甚至不相关的个人或机构间，都可以相互竞争。但众志成城对企业生存而言，重要性决不亚于竞争。为激励士气，包括训练、企划、预算、资讯、沟通及薪酬等所有制度，都应鼓励合作。有一家连锁店的老板，为了售货员过于消极、对顾客不闻不问而深感苦恼，于是请斯蒂芬·柯维设计课程来改善员工服务态度。经实地调查，他发现该公司员工的确有这种弊病，可是原因何在呢？这位老板说：“我要求主管以身作则，把2/3的时间用于促销，其余1/3用于管理，结果他们的业绩确实不输给手下的售货员。”

原来真正的症结在此，这位老板心知肚明，只是不肯承认。斯蒂芬·柯维费了不少唇舌，终于使他了解，经理不应与店员争利，薪酬制度也应调整。经理的奖金须以售货员的业绩为准，而不是自相残杀。

又有一位经理向斯蒂芬·柯维抱怨，他手下有名主管业绩甚佳，考绩势必得到甲等，可是这位经理却心有未甘。

“为什么非给他甲等？”斯蒂芬·柯维问。

“他有实际的业绩数字撑腰。”

“你为什么觉得他不够格？”

“他的做法令人无法苟同。他完全不顾别人，只知打击对手，壮大自己，制造了不少纠纷。”

“你不妨与他约法三章：业绩只占考绩标准的2/3，其余1/3由其他同事的看法来决定。”“对，我相信这会使他不敢再目中无人。”

许多情况下，问题是导源于错误的制度，而不是人。恶劣的制度甚至会使好人也受到感染。在企业中，主管可以改变制度，使属下成为向心力强、生产力高的团队，足以与其他企业竞争。在学校里，老师可根据每个学生的努力与表现来评分，并鼓励学生相互提携。在家庭中，父母不要鼓励子女互比高下，应当培养全家人一条心。比方玩保龄球，可以记全家的总分，并争取打破以前的记录；还可以用绩效协议来规定各人的责任，以便家长孩子各负其责。

一部动画片有这样一个镜头，里面有个孩子说：“妈妈若再不来叫我们起床，我们上学就要迟到了。”从这句话里我们明显的意识到，没有按双赢原则组织起来的家庭会有哪些问题。绩效协议赋予个人明确的责任，使个人对其行为负责，并且要估计其结果。而双赢制度则为支持和加强绩效协议提供了有利的环境。

第五，双赢流程

达成利人利己的流程也是一个重要环节。哈佛大学法学教授费希尔与尤里，在《谈判要诀》一书中曾谈及，以原则为重心比坚持立场更能致胜。他们虽然未用“双赢”的字眼，但倡导的精神与本书不谋而合。

他们主张，以原则为重心的谈判对事不对人，着重双方的利益而非立场。目标虽在寻求彼此互利的解决途径，但不违背双方认同的一些原则或标准。

你不妨试着以下列四步骤进行谈判：

（1）从对方的观点看问题，诚心诚意地了解他人的需要与顾虑，甚至比对方了解得更透彻。

（2）认清关键问题与彼此的顾虑（而非立场）。

（3）寻求彼此都能接受的结果。

（4）商讨达成上述结果的各种可能途径。

在此，还要特别指出的是双赢流程与双赢结果之间密切关联的性质。要取得双赢结果只能靠双赢流程——目的与手段应是一致的。

双赢不是一种个人技巧，而完全是一种人际交往的模式。它来自真诚的品德、成熟和富是心态。它是高度互信的结果，体现在能有效阐明期望并实现结果的协议之中。它在支持性的制度里才有活力，并经由有关流程才能实现。

5．不轻易责备别人

●只责备自己，不责备他人，这是远离怨恨的方法。只相信自己，不相信别人，这样做一定会把事情办砸。

●申居郧说：过于严厉地责备他人，使对方产生怨恨，这就是自己的一大过错。

●只有不够聪明的人才批评、指责和抱怨别人

●成功人士的经验之谈是：学会宽容和尊重，更好地与人相处，与人共事。

美国总统林肯年轻时有一个嗜好：喜欢评论是非，还常写信写诗讽刺别人，他常把写好的信丢在乡间路上，使当事人容易发现。后来发生的一件事，彻底改变了他喜欢指责人的习惯。

1842年秋天，林肯又写文章讽刺一位政客。文章在报纸上登出后，那位政客怒不可遏，他下战书，要求与林肯决斗。林肯本不喜欢决斗，但迫于情势和为了维护名誉，只好接受挑战。到了约定日期，二人在河边见面，一场你死我活的决斗就要进行。亏得在最后一刻有人阻止，悲剧才未发生。

这是林肯一生中最为深刻的一次教训，让他懂得了任性抨击他人会带来怎样的后果。从此，他学会了在与人相处时，不再为任何事而轻易责备他人。

中国古人也懂得这个处世道理。申居郧说：过于严厉地责备他人，使对方产生怨恨，这就是自己的一大过错。王永彬说：只责备自己，不责备他人，这是远离怨恨的方法。只相信自己，不相信别人，这样做一定会把事情办砸。

检讨一下我们自己，我们是不是也有这种喜欢责备别人的毛病？布置下去的一件工作任务没有做好，我们很可能不是积极地去与下属寻找原因，研究对策，而是指责下属：“你怎么搞的？怎么这么笨？”这时，你有没有想过下属会有什么反应？他可能什么也不说，但在内心却只会觉得你不近人情，从而怨恨你。这样，你今后就很可能在与他相处时，总感到疙疙瘩瘩……

再如，你与人共同做生意，一批货，到底进不进？你们意见不一致。最后你听从他的意见，进了这批货，结果赔了。这时，你如果一味抱怨对方，那结局肯定就是二人散伙。

有一个小幽默：这天丈夫回到家，发现屋里乱七八糟，到处是乱扔的玩具和衣服，厨房里堆满碗碟，桌上都是灰尘……他觉得很奇怪，就问妻子：“发生什么事了？”妻子回答：“平日你一回到家，就皱着眉头对我说：‘一整天你都干什么了？’所以今天我就什么都没做。”好指责就如同爱发誓，实在不是一种好习惯。你会伤害别人也会伤害你自己，别人不舒服你也不会舒服。有一个比较极端的例子，是《三国演义》里的故事。却说张飞闻知关羽被东吴所害，下令军中，限三日内制办白旗白甲，三军挂孝伐吴。次日，帐下两员末将范疆、张达，报告张飞，三日内办妥白旗白甲有困难，须宽限方可。张

飞大怒，让武士将二人绑在树上，各鞭五十。打得二人满口出血。鞭毕，张飞手指二人：“到时一定要做完，不然，就杀你二人示众！”范疆、张达受此刑责，心生仇恨，便于当夜，趁张飞大醉在床，以短刀刺人张飞腹中。张飞大叫一声而亡，时年五十五岁。

张飞的悲剧再深刻不过地说明了“只有不够聪明的人才批评、指责和抱怨别人”（卡耐基语）。卡耐基指出：尖锐的批评和攻击，所得的效果都是零。批评就像家鸽，最后总是飞回家里。我们想指责或纠正的对象，他们会为自己辩解，甚至反过来攻击我们。

和张飞一样，林肯也遇到过一件让他恼火的事。1863年7月，盖茨堡战役展开。敌方陷人绝境，林肯下令给米地将军，要他立刻出击敌军。但米地将军迟疑不决，用尽了各种借口，拒绝出击。结果敌军顺利逃跑了。林肯勃然大怒，他坐下来给米地将军写了一封信，表达了他的极端不满。但出乎常人想象的是，这封信林肯并没有寄出去。在他死后，人们在一堆文件中才发现了这封信。也许林肯设身处地地想了米地将军当时为什么没有执行命令，也许他想到了米地将军见到信后可能产生的反应，米地可能会与林肯辩论，也可能会在气愤之下离开军队。木已成舟，把信寄出，除了使自己一时痛快以外，还有什么作用呢？

不要指责他人，并不是说放弃必要的批评。这里的原则是要抱着尊重他人的态度，以对方能够接受的方式来批评。有一家工厂的老板，这天巡视厂区，看到有几个工人在库房吸烟，而库房是禁止吸烟的。他没有马上怒气冲冲地对工人说：“你们难道不识字吗？没有看见禁止吸烟的牌子吗？”而是稍停了一下，掏出自己的烟盒，拿出烟给工人们，并说道：“请尝尝我的烟——不过，如果你们能到屋子外去抽的话，我会非常感谢的。”工人们不好意思地掐灭了手中的烟。

我们喜欢责备他人，常常是为了表现自己的高明。有时，也有推卸责任的目的。古人讲“但责己，不责人”，就是要我们谦虚一些，严格要求自己一些，这对自已只有好处。《三国演义》中马谡轻敌失了街亭，害得蜀兵大败，诸葛亮无奈演了一场空城计，才算退了敌军。回到军中，诸葛亮为明正军律，挥泪斩了马谡。对此次失败，诸葛亮并没有处理了马谡就了事，而是深深自责没有听刘备生前所说的话：“马谡言过其实，不可大用。”他自作表文给后主，请自贬丞相之职。并要求属下“勤攻吾之阙，责吾之短”。诸葛亮的为人，值得我们学习。在你又想责备别人的这不是那不是时，请马上闭紧自己的嘴，对自己说：“看，坏毛病又来了！”这样，你就可以逐渐改掉喜欢责备人的不好习惯。

成功人士的经验之谈是：学会宽容和尊重，更好地与人相处，与人共事。

6．善于与人为友

●不善于与人相处的人，到了哪里，都会认为别人难以相处。善于与人相处的人，见到任何人，都会相处融洽。

●你想寻找敌人，你就会找到敌人；你想寻找朋友，你也就会找到朋友。

●能够与人融洽相处的人是一个快乐的人，一个大度的人，一个与人为善的人。

●不要只想着和“我们的同类”打交道，你也要学会和你“另类”的人打交道，也许他们是你不喜欢的“恶邻”和“损友”，但他们也是活生生的独具特点的人，不过是有些毛病罢了

●只要你坚持，只要你勇于合作，你就会有所收获，感受到一种新的人生体验和乐趣。

成功人士善于合作，善于与人为友。这需要有一种主动、积极的态度，不仅仅是与我们所喜欢的人，也包括我们不喜欢的人，因为每个人身上都有我们值得学习的东西。

一位老人坐在一个小镇郊外的马路边。有一位陌生人开车来到老人面前。陌生人下车间老人：

“请问先生，住在这个小镇上的人怎么样？我正打算搬来住呢。”

老人看了一下陌生人；反问道：“你要离开的那个地方的人怎么样？”

陌生人回答：“不好，都是些不三不四的人。我住在那里没快乐可言，因此我打算到这儿来住。”老人叹口气，说：“先生，恐怕你要失望了，因为这个镇上的人，也和你那儿差不多。”

这位陌生人走了，继续去寻找他理想的居住地。过了一会儿，另一位陌生人来到老人面前，询问同样的问题。老人也同样反问他。

这位陌生人说：“哦！住在那里的都是非常好的人。我在那里度过了一段美好的时光，但我正在寻找一个更有利于我的工作发展的小镇。我舍不得离开那个地方，但是我不得不寻找更好的发展前途。”

老人面露笑容，说：“你很幸运。居住在这里的人都是跟你原来住的地方一样好的人，你将会喜欢他们，他们也会喜欢你的。”

这个故事告诉我们，你想寻找敌人，你就会找到敌人；你想寻找朋友，你也就会找到朋友。不善于与人相处的人，到了哪里，都会认为别人难以相处。善于与人相处的人，见到任何人，都会相处融洽。

我们都愿意和自己喜欢的人交往，而不愿意和自己不喜欢的人来往。但现实生活却不可能满足我们这一愿望，我们的邻居可能正是我们不喜欢的：我们愿意安静，邻居则可能成天把音响开得震耳欲聋；我们喜欢清洁，邻居则总是把破破烂烂的东西堆满了过道；我们不愿被人打扰，但邻居却经常喜欢到我们家里来借根葱要头蒜的。在单

位，也有我们不喜欢的同事，我们虽然尽量回避他们，但由于工作关系，我们不得不与他们打交道。我们为此而烦恼。

居家不一定非要没有坏邻居的地方不可，聚会也不一定要避开不好的朋友（就是孔子所说的“损友”）。关键是自持，能够从恶邻和“损友”中汲取有益的东西。为人处世的一个重羁原则，就是“自持”——自我控制欲望和情绪。能自持，就不怕“近朱者赤，近墨者黑”，即便生活在污浊的环境里，也能保持自己清白的人品。如果有一个恶邻或品德不好的朋友与同事，正可以锻炼自己的修养和定力。再说，恶邻和“损友”毕竟不是敌人，我们可以设法感化他们，他们身上也许有一些东西还值得我们借鉴。那么，该如何和自己不喜欢的人打交道呢？

第一，“忍让”，宁可自己受些委屈或吃点亏。也不要为小事而与对方争个脸红脖子粗，甚至打个头破血流。

第二，主动接近对方。你可以先伸出友好之手，你可以主动和对方打招呼。对方原来可能怀有的对你的戒备心或敌意就可能化解。你很客气地提出的一些问题，他们就可能会加以注意和改进。

第三，把你想象成对方。站在对方的角度考虑问题，你就可能体会他们的想法，从而修正自己的一些不正确的做法。这有助于双方关系的改善。

第四，接受他人的独特个性。人人都有其特点，不要试图改变这个事实。接受他的本来面目，他也会尊重你的本来面目。不要强迫别人接受你的观念。

第五，去想对方做对了的事。对方也不是总是那么招你烦的，他们也有好的一面，试着去发现这一点。

第六，用自己的言行去感化对方，影响对方。不妨将个小故事：

一位老太太70岁了，一年中有几个月要到儿子那里住，其余时间在老家住。每次来，早晨都要扫地，从屋里一直扫到楼道。隔壁住的小夫妇从来不扫楼道的，见此情也赶快跑出采用墩布擦一擦地。老太太的儿子平时也很少扫楼道，但看到母亲这样做，他也就坐不住了。能够与人融洽相处的人是一个快乐的人，一个大度的人，一个与人为善的人。即使赚钱不多，也很满足，因为他能从融洽的合作关系中获得报酬。

一位学者在他的一书中写道：“我们要容忍、谅解以及去爱别人，而不是等待他们来服侍我们，更不是给他们机会去表现他们的缺点，而是要我们自己积极主动地容忍别人和讨人喜欢。……以一项对别人友善及有益的计划来发展我们自己、我们的能力以及个性，会使我们的友谊更高贵。”如果我们这样去做了，恶邻和“损友”也有可能改变为善邻和好友，谁说不存在这种可能性呢？

不要只想着和“我们的同类”打交道，你也要学会和你“另类”的人打交道，也许他们是你不喜欢的“恶邻”和“损友”，但他们也是活生生的独具特点的人，不过是有些毛病罢了。你要学会主动地去与这些人

相处，打开你的心灵，引导出他们内心的善良。只要你坚持，只要你勇于合作，你就会有所收获，感受到一种新的人生体验和乐趣。

7．主动和别人搞好关系

●没有良好的人际关系就不会为合作打下良好的基础。

●广泛地结交朋友，妥善地处理人与人之间的关系，就会使你获得不同的信息，你就可能在这些信息的协助下，处于领先地位，取得事业的成功。

●一个人，纵然是天才，也不是全能的。

●一个人要想完成自己的事业，就必须要利用自己的才智，借助他人的能力和才干。

●良好的人际关系，不仅具有以上几种作用，它更能使人摆脱孤独的窘境，使你左右逢源，从而更好地与他人合作，共创你的事业。

和谐的人际关系，不但是追求双赢的前提，有利于事业的发展，还有利于个人的健康。

在成功人士的眼中，合作就是一门精深的人际关系学，因为合作，归根到底就是要与人打交道，这就要求在人际关系的处理上要得当，也就是说合作需要良好的人际关系。没有良好的人际关系就不会为合作打下良好的基础。

范仲淹，宋朝的才子，官至宰相，他的才识智慧在当时是无与伦比的，他雄心勃勃，想成就一番伟大的事业，结果处处受阻。看到当时社会普遍存在的腐败之风，自己无可奈何，只好发出了“唯斯人，吾孰与归？”的千古悲吟，来表达自己的心情。

人类社会经过千百年的发展，人际关系更被打上了独特的烙印，想在社会中安逸生活，想在社会活动中游刃有余，想在社会发展中出类拔萃，使它在你的事业成功路上助你一臂之力。这是青年人不得不面对的问题。要解决这个问题，首先要认识人与社会的关系。

人际关系在生活和工作中充当着重要角色，起着独特的作用。

现代的心理学家和社会学家已经研究证实，人际关系具有四个方面的作用力。

第一，能产生亲和力。

在现代社会中，经济迅速发展，各行业各部门之间的竞争非常残酷，单靠一个人的能力是很难取得事业的成功的。必须依靠大家的力量，同心协力，顽强拼搏，才能取得事业的成就，创造灿烂的人生。

可见亲和力对于事业的成功是多么重要。

第二，能相互补充。

一个人，纵然是天才，也不是全能的。尼采鼓吹自己万能，结果发疯而死。所以一个人要想完成自己的事业，就必须要利用自己的才

智，借助他人的能力和才干。这就要求在事业的征途中，恰当地选择人才。

第三，能使人感情融洽。

人是一种不同于其他动物的高级动物，而感情是人类之间交往的基础，人与人之间需要时刻传递友谊，交流感情。

在迈向成功的道路上，一个人孤军奋战是不行的，他必须联系志同道合的朋友，在成功时，相互交流经验和分享快乐，在失败时，相互倾诉和鼓励，从而取得更加辉煌的事业成就。青年人要做“有情的领导”，才能够在事业的奋斗中得到更多的收益。

第四，能更好地掌握信息交流。

现代社会已经进入了信息时代，掌握了信息，就等于掌握了市场，掌握了成功。信息的闭塞，就可能使人贻误战机，遗憾终生。

广泛地结交朋友，妥善地处理人与人之间的关系，就会使你获得不同的信息，你就可能在这些信息的协助下，处于领先地位，取得事业的成功。

良好的人际关系，不仅具有以上几种作用，它更能使人摆脱孤独的窘境，使你左右逢源，从而更好地与他人合作，共创你的事业。

人际关系的成长是人生中的一件大事。要搞好人际关系，就要具备一定的素质。

第一，要机智，勇敢。

机智能使人摆脱尴尬，从而融洽人与人之间的关系，获得广泛的群众基础，是事业成功的一种重要因素。机智是后天培养出来的，青年人只要爱学，善学，一样可以获得。

一家英国电视台的记者采访我国著名作家梁晓声。对方提了一个十分刁钻的问题：“没有文化大革命，可能就不会产生你们这一代作家。那么，文化大革命在你看来是好还是坏？”

这个问题确实刁，文化大革命不是容易说清的问题，说好吧，显然又不妥，说不好吧，还有一点难处，况且说不好当时还会影响毛泽东同志的形象，英国记者的用意就想让梁晓声出丑。怎么办？

梁晓声镇定自如，他机智地反问道：“没有第二次世界大战，就没有以反映第二次世界大战而著名的作家。那么，你认为第二次世界大战是好还是坏呢？”

英国记者哈哈大笑，与梁晓声握手言和，二人还成了很好的朋友。

机智使人摆脱困境，勇敢使人得到意想不到的收益。

第二，要有幽默感。

人们都喜欢幽默的人，因为幽默而产生的成功者千千万万，幽默是一种使人更具魅力的魅力。幽默首先是一种艺术，是人在生活、交往和斗争中的一种工具，对幽默这一工具的恰当运用，会使你的生活充满活力，使你的交往和谐、自然，更会使你在斗争中智胜一筹，并

能够获得友谊。

青年人要学会幽默，从而增加个人的吸引力，使更多的人接近你、理解你，在你遇到困难的时候，他们会毫不犹豫地帮助你，助你成功。

美国的罗斯福总统和英国的丘吉尔首相是二战时两个叱咤风云的人物，在研究如何对付法西斯时，两个伟人会面了。

在会面中，两个人仔细地谈论了对付日本、德国和意大利的详细计划，但在某些利益分配上，各自为自己的利益着想，不能尽快达成一致协议，两人很是伤脑筋。

一天晚上晚饭后，丘吉尔去拜访罗斯福，丘吉尔没有让工作人员禀告，直接进入了罗斯福的住处，而罗斯福刚刚洗完澡出来，正好一丝不挂面对丘吉尔，两个人都很尴尬。

罗斯福先反应过来，哈哈大笑着说："丘吉尔首相，我罗斯福真是毫无保留地向大英帝国全面开放啊！"

两人都哈哈大笑起来，一场尴尬场面就这样过去了，两人间由此还结成了深厚的友谊。在此后的日子里，两人各自让步，从双方的利益出发，很快达成了协议，从而为法西斯的灭亡和世界反法西斯斗争的胜利奠定了基础。

在这种尴尬的时候，幽默是最好的中和剂，通过幽默最能建立两人之间的那种亲密无间的友谊。

幽默不仅能让人笑，同时也增加了魅力和风度，也会使你在针锋相对的斗争中，用轻松的心情战胜对手。青年人应该是活泼开朗的，学会用幽默来武装自己，在事业上更会有一种意想不到的收获。

第三，要学会理解。

幽默可谓是在紧张中战胜对手的一剂良药，但这些都需要别人理解了其中的含义之后，才能达到目的。在交际中，人一定要学会理解，这样可以大大减少冲突的发生。

理解是一种沟通人与人之间差距的桥梁。要想成就一番事业，就必须学会理解，在理解别人的同时，也获得别人的理解，这样就能有效地防止人与人之间尖锐的对立，建立一种相互合作的人际关系，从而找到事业上的好伙伴、好帮手。

"当今，成千上万的推销员拖着沉重的脚步在人行道上蹒跚，疲乏、沮丧、收入不高。为什么呢？因为他们只考虑自己的愿望。如果推销员能够向我们说明他的服务或他的商品能够帮助我们解决什么问题，那么他用不着宣传，也用不着卖，我们就会向他买。"

卡耐基的这段话向成千上万的推销员说明了一个道理，也给了我们一个哲理，自己不理解别人，别人如何来理解你呢？

能理解别人的人，必须在行动上宽宏大量，体贴别人，会赢得更多人的好评，从而树立一个良好的形象。

青年人要成就一番事业，没有支持和帮助是不行的。只有正确认

识到这一点，正确认识自己，从自身出发，乐于助人，能与人同甘共苦，这样才有机会赢得别人的帮助与合作，才能成就事业。

要想获得别人的帮助，必须要率先做到主动去关心别人、帮助别人。青年人应该向别人学习，学习他们的优秀品质，使自己养成良好的习惯，通过自身努力，营造良好的人际关系，更成功地与他人合作，来完成自己的事业。

8．保持平和，追求双赢

●在生意场上，双赢无疑是最佳的选择。

●如果一个人做什么事都站在自己的角度去看对方，不择手段的去获取利益，那他是很难成功的。

成功人士从来都是凡事也要替对方着想，力求双赢的交易。这才是最高明的办事方法。如果一个人做什么事都站在自己的角度去看对方，不择手段的去获取利益，那他是很难成功的。

1987年6月法国网球公开赛期间，保罗·弗雷斯科和韦尔奇在巴黎招待他们的商业伙伴，一起观赏这一盛大赛事。法国政府控股的汤姆逊电子公司的董事长阿兰·戈麦斯也在他们热情邀请之列。

这是一位很风趣、很有魄力的人。

韦尔奇事先已经约好第二天去戈麦斯的办公室拜访他。在他们见面的时候，情形和韦尔奇第一次与别的商家会谈时没有什么两样。他们彼此的企业都需要帮助。汤姆逊公司拥有一家韦尔奇想要的医疗造影设备公司。这家公司叫CGR，实力不算很强，在同行业内排名只占第4或第5名。而韦尔奇的GE公司在美国医疗设备行业则拥有一家首屈一指的子公司，这家子公司几乎垄断了美国从X光机、CT扫描仪到核磁共振治疗仪等医疗设备的全部业务。但是他们在欧洲市场却没有明显优势。尤其重要的是，由于法国政府保持着对汤姆逊公司的控股，实际上这就等于将韦尔奇的公司关在了法国市场之外。

在会谈中，阿兰·戈麦斯明确地表示他不想把他的医疗业务卖给韦尔奇。但韦尔奇决定看看他是否对进行业务交换感兴趣。因此他向戈麦斯说明，他可以用自己的其他业务与他们的医疗业务进行交换。在此之前，韦尔奇非常清楚他不喜欢GE的哪些业务和公司，因此，他决不会做赔本的交易。于是，他站起身来，走到汤姆逊公司会议室的讲解板前面，拿起一支水笔，开始在上面列出他能够卖给他们的一些业务。他列出的第一个项目是半导体业务，对方不想要。然后，他又列出了电视机制造业务。这时，阿兰·戈麦斯立刻表示对这个想法很有兴趣。在他看来，他的电视业务规模目前还不算很大，而且全都局限在欧洲范围之内。他认为，通过这项交换可以把那些不赚钱的医疗业务甩掉，同时又能使他一夜之间成为第一大电视机制造商。他们两人对

这项交易很是兴奋，于是马上开始谈判。很快，他们达成一致。谈判结束后，阿兰·戈麦斯陪着韦尔奇走出了电梯，一直把他送到等候在办公楼外面的轿车旁边。当车发动起来并从道路上疾驶而去的时候，韦尔奇一把抓住了他身边的秘书的胳膊，激动地说："天啊，是上帝来让我做这笔交易的，我当然有理由把它做的更好。""而且，我认为阿兰·戈麦斯也是真想做成这笔交易。"秘书回答他。他们都开怀大笑起来。韦尔奇确信阿兰回到楼上之后也会有同样的感觉。因为阿兰·戈麦斯也同样清楚，他的电视机公司规模太小，根本无法同日本人竞争。这笔交易可以使他获得一个相对稳定的规模经济和市场地位，从而使他可以应对一场巨大的挑战。对韦尔奇来讲，他在国内消费电子产品的业务年销售额为30亿美元，拥有员工3231万人。而买进汤姆逊的医疗设备，自己的业务年收入则将增加到7亿5千万美元。这笔交易将使韦尔奇在欧洲市场的份额提高到15%。他将更有实力来对付GE的最大竞争者——西门子公司。在余下的6周之内，交易过程中的所有手续全部顺利完成，并于7月份对外宣布。除了作交换的医疗设备业务之外，汤姆逊公司还附带给了GE公司10亿美元现金和一批专利使用权，这批专利权将会每年为GE带来1亿美元的收入。而同时，汤姆逊公司也变成了世界上最大的电视机生产商。然而，韦尔奇出售电视机业务一事却成了很多人批评的对象。许多媒体指责他是在向日本人的竞争屈服，另一些人则攻击他不爱国，只爱钱。他甚至被称为在战斗中开小差的胆小鬼。但韦尔奇对此发表评论说："这些批评都是媒体的一派胡言。事实是，通过交易，我们的医疗设备业务更加全球化，技术更加尖端，而且还得到了一大笔现金。每年专利使用费的收入就比我们前10年里电视机业务的纯收入还要多。而且，我们由此上缴国家的利税也是前些年的好几倍。"

就这样，韦尔奇与汤姆逊公司在很短的时间内做成了这笔交易，各自扩了自己的业务量，最终双双取得了成功。在生意场上，双赢无疑是最佳的选择。但要做到这一点，却是很不容易的。首先，它要求你准确地把握住自己的优势和劣势；同时，又必须清醒地掌握对方的业务特点。在双方优劣的深入分析中，找到符合自身发展的新发展机遇，才能做到知彼知己，取长补短，才能在激烈的竞争中百战不殆。

9．抓与放的学问

●成功人士在处理自己与周围的人的关系时，往往能挥洒自如，这是因为他们一般都有良好的协调能力。

●出色的组织协调能力才能让你的计划迅速展开，各种事情有条不紊，才能让别人更好地为你服务。

●没有人会愿意在一种命令的口吻下被驱使去工作的。

●组织协调能力对一个成功的管理人士来说尤为重要，它能真实地反应成功人士的水平。

成功人士在处理自己与周围的人的关系时，往往能挥洒自如，这是因为他们一般都有良好的协调能力。领导者能否与他们友好相处，互相配合，协调一致，使上下级相互沟通，同级相互信任，劲往一处使，直接关系到领导工作的成败。

一个人的协调能力与他的事业成功有直接关系，作为一个成功的管理者来说，你必须要有妥善处理各种人际关系的能力，避免大家勾心斗角，又把大家拧成一股绳。要有能妥善处理与上级、同级和下级之间人际关系的疏通、协调能力。

组织协调能力对一个成功的管理人士来说尤为重要，它能真实地反应成功人士的水平。出色的组织协调能力才能让你的计划迅速展开，各种事情有条不紊，才能让别人更好地为你服务。成功人士如何能把大家拧成一股绳呢？

第一，信任的作用。

其实不管哪个企业、集体或个人，它们的人际危机、人际冲突、人际磨擦都源于一个最基本环节的松动——信任。

信任是理解的基础，是建设性人际关系的柱石，可以说一个组织是具有了所有成员相互信赖的氛围之后，才真正地运作起来的。事实是明摆着的，如果你的雇员彼此之间的信任关系显得软弱无力，那么任何劳动分工与合作都是无稽之谈。人们也许会因为工具的丢失而互相猜忌，因为重要文件的遗落而相互“盯梢”，在每个人强作欢颜的外表之下都藏着难以琢磨的个人目的与戒备之心。在这样的环境里工作、生活，有一种令人窒息的感觉。由于每个人都处于一种憋闷的状态，所以他们都竭立地维护着自己的一方天地，以求供氧充沛，然而可惜的是他们都忘记了：“空气的流动才产生了风！”

由于缺乏信任，在你的组织里，甚至在同一个工作地，会出现截然不同的两副图景，如同沙漠中海市蜃楼的差异的景观。有人会累得心力憔悴，而有的人则会无所适从地静待着以验证“你肯定也干不成”的心理暗语。结果，组织内部的合作精神被这种“无效的个人主义”全部扼杀，员工的工作任务也因缺少了他人的聪明才智而绩效平平。

你不妨设想一下，这种缺乏信任基础的组织就连你组织雇员参加一场劳动竞赛都搞不成。他们在努力劳动的同时，也会产生出被出卖的感觉。他们会怎么想？原来主管、经理组织这场竞赛的真实动机，只是为了证明更少的工人只要更努力的工作，也可以干出与以前同样多的活儿（尽管这与你的实际想法大相径庭）。

仅上面的几个例子，就足以使你的组织一片混乱，如果你的组织确实面临着这样的信任危机，或是你偶而能感受到一种沉闷的空气正悄悄降临，那么你就该注意组织人际关系的这个根本环节了。就不同

组织的内部来说，阻碍人们建立相互信任关系的障碍有四个：

①始终一致的个人价值观的空缺。

②人与人之间的相互操纵。

③组织自身的一些需要。

④抑制性的工作气氛。

第二，培养部下的向心力。

在一个组织中，每一个员工都有着不同的兴趣、爱好与价值准则，这也正是你的组织能如此富有活力、充满生气的原因所在。有人也将组织比喻成一个大熔炉，从四面八方加入到其中的人们，不仅带来开展生产所必须的技术知识与人力，也带来各样的处事内容、办事态度与行动原则，他们使你的组织在融百家之长的同时，也出现了“水”与“油”不可相溶的现象。个人价值观是人在历经世事波折之后个人感悟的沉淀。其形成过程，如同“蚌育珍珠”，它一个人筋骨与心志都经过了一番世事的洗礼之后，得出的个人的生活准则。它似乎是很难改变的，但它是可以发展与延续的。信任关系的建立也正是基于这种共同的坐标观基础之上的。

当一个雇员进入了组织之后，你就应该让他深切地体会到，有一种无形的力量在指导着每一个人走向一个共同的目标，并且要在以后的工作中不断地宣扬它、贯彻它，并身体力行地将它在你的工作表现中适时地展示给大家看，因为雇员们往往更相信自己的眼睛，耳朵对他们来说，由于频繁地使用已走向老化了。

在雇员们朝夕相处的工作氛围中这种组织价值观的渗透，会将两颗相距太远、缺乏了解的心拉近。为了组织的共同目标与他们的共同理想，他们的手也会紧紧地握在一起。

第三，平等的协作关系。

信任关系的建立不是绝对由一方凌驾于另一方，或是与动机深藏不露的操纵势不两立的，信任意味着共享，而操纵意味着掠夺。

试想一个组织中每个人都试图利用操纵来实现工作目的的取得，即便是这种操纵是相当隐秘的，那么组织的人际氛围也会充满了淡淡“硫磺”气味。

最易落入操纵圈套的，也许正是身为经理、主管的你，管理层得天独厚的条件会使你很容易拿起权力的大棒向你的雇员指指点点，你也许会觉得这是你的职责所在，向员工委派任务、下达指示、传达命令是你天经地义的份内之事。但无形中，你已被一种无形的思想误区操纵着，微妙地影响着你周围的人际关系与环境。

没有人会愿意在一种命令的口吻下被驱使去工作的。就是在一般的场合，把别人唤来唤去也会让人感到特别地不舒服，其实诸如“命令”、“指示”、“传达”、“下达”，这样的词语应该在你的管理词句里消失了，因为他们确实会为你有意无意地进行操纵提供便利的借口与冠冕堂皇的伪装。

在你的组织里平等与协作是每一个人应该抱有的最基本的信念。在这里，没有人是特殊的，即便是你的职位会多多少少让一些人望而生畏，但你对自身的塑造会扭转别人对你的这种传统看法，而且会深深影响别人对平等协作含义的更进一步认识。

你最好使所希望的那种平易近人、平等待人、谦逊做人的角色形象化、模型化，在你与员工广泛的接触之中，你的这种可贵精神会潜移默化地影响他们，甚至他们会群起仿效！

以上简要介绍了组织协调能力的实用方法及作用，它与成大事息息相关，所以不可对此视而不见。否则，你会为此付出代价。

10．利人利己的要领

●经验告诉给人最重要的教训是：维持别人对你的依赖心理，不要完全满足其需求。

●宁与高尚的人相争，也不要去征服卑劣的人。

●宁与人共醉，不要我独醒

●绝不要与一无所有者相争

成功人士非常善于培养人们对你的依赖心理

依赖你，人们才会对你毕恭毕敬。与其别人对你彬彬有礼，不如别人对你有依赖之心。饮足井水者往往离井而去；桔子被榨干汁水后往往由金黄变为渣泥。一旦对你不再有依赖心，也就不再对你毕恭毕敬。经验告诉给人最重要的教训是：维持别人对你的依赖心理，不要完全满足其需求。此法甚至可使君王亦受控制。但你践行此法时不可过分，不要只是引而不发从而使人误人歧途，也不要只为一己之利而无视他人病入膏肓。

不要显得比上司高明

被别人比下去是很令人恼恨的事情，所以要是你的上司被你超过，这对你来说不仅是蠢事，甚而至于产生致命后果。自以为优越总是讨人嫌的，特别容易招惹上司和人君嫉恨。因此，对寻常的优点可以小心加以掩盖，例如相貌长得太好亦不妨用某种缺陷加以抵消。大多数的人对于在运气、性格和气质方面被超过并不太介意，但是却没有一个人（尤其是领导人）喜欢在智力上被人超过。因为智力是人格特征之王，冒犯了它无异犯下弥天大罪。当领导的总是要显示出一切重大的事情上都比其他人高明。君王喜欢有人辅佐，却不喜欢被人超过。如果你想向某人提出忠告，你应该显得你只是在提醒他某种他本来就知道不过偶然忘掉的东西，而不是某种要靠你解谜释惑才明白的东西。此中奥妙亦可从天上群星的情况悟得：尽管星星都有光明，却不敢比太阳更亮。

常和有原则的人打交道

喜爱有原则的人并博得他们的垂青，即便他们反对你，也会保证对你诚实。因为他们处事光明磊落，所以宁与高尚的人相争，也不要去征服卑劣的人。卑劣之人没有做人的责任感，所以我们常常对他们束手无策。恶徒之间不存在真正的友谊。他们没有道义感，他们的话也就不可信，尽管他们有时蜜语甜言。远离没有荣誉感的人，因为，如果他们不重视荣誉，也就轻视道德。荣誉是正直的王座。

宁与人共醉，不要我独醒

宁与人共醉，不要我独醒：政治家如是说。倘若人人都醉，我将与之同醉；倘若独自清醒，便将被视为藏狂。重要的是随波逐流。有时，最好的知识就是全然不知或装作全然不知，因为我们必须和他人共同生存。倘若独自生活，你可能会正直如神，但也可能会野蛮如兽。然而如果把这句格言修改成：“宁与人共醒，不要我独醉”则更佳。有的人的特立独行只是在追逐空幻之物。

绝不要与一无所有者相争

绝不要与一无所有者相争，这种抗争是不公平的。竞争的一方已丧失了所有，甚至无廉耻之心，他尽可赤膊上阵，无所顾忌。他已抛弃一切，再也没有什么可失去的，于是能目空一切，孤注一掷。绝不可拿你的名声在这种人身上下赌注。好名声得之不易，却因小事而毁于旦夕。正直的人懂得利害之攸关，他懂得什么会毁坏他的名誉。正由于他谨慎从事，故能循序渐进，以便有充足的时间慎重隐退。而对险境，稍有过失，纵然获胜，也难弥补他之所失。

习惯之五：善于沟通 换位思考的原则

如果用一句话归纳成功人士在人际关系方面学到的一个最重要的原则，那就是：知彼知己——首先寻求去了解对方，然后再争取让对方了解自己。这一原则是进行有效人际交流的关键。或者叫同理心倾听，同理心也不代表赞同，而是指深人了解对方的感情与理智世界。

人际沟通不仅通过语言来进行，更取决于语调、声音和肢体语言。所以在同理心倾听的过程中，不仅要耳到、眼到、心到；还要用眼睛去观察，用心灵去体会。

1．为什么要沟通

●尽管你用心良苦，想给别人忠告或帮助，如果未能搔着痒处，又给人压迫感，便会引起抗拒，结果也是徒劳无功。反之，若能真心沟通，定能事半功倍，取得意外的效果。

●想要有效交流与发挥影响力，第一步就得了解对方，取得信赖。这不能依靠权术，必须靠诚实的品德、良善的本性，来感动别人。

●喜怒无常、表里不一、朝三暮四，也难以赢得尊敬与信赖，最好是用真情去沟通。

成功人士善于沟通。沟通，说的简单点，就是人与人打交道。因为他们在处理人际关系时，更能把握好其尺度。

为什么要沟通呢？其实，你的人际交往就是一种沟通，你在做事的过程中就是一种沟通。如果，有一位有眼病的人想配一副眼镜，他找到了医生。可这位医生是一位荒唐的眼科医生，他见病人要配眼睛，不分青红皂白，居然摘下自己的眼镜请病人试戴，理由是：“我已经戴了几年了，效果很好，就给你吧！反正我家里还有一副。”

谁都知道这是行不通的，可是医生却说：“我戴得很好，你再试试，别心慌。”“可是我看到的东西都扭曲了。”

“只要有信心，你一定看得到的。”

经病人一再抗议，医生居然恼羞成怒。

“算我倒霉，好心没好报。”

这位眼科医生尚未诊断就先开处方，谁敢领教？这位医生就犯了没有相互沟通的错误。与人沟通时，有些人常犯这种不分青红皂白妄

下断语的毛病。所以说，了解别人与表达自我是人际沟通不可或缺的要素。

再看看一位妈妈与宝宝的对话：

“说吧，宝贝，告诉我你感觉怎样。我知道这不容易，但我会尽力去理解。”

“哦，我不知道，妈妈。你也许会认为这很愚蠢。”

“当然不会！你可以告诉我的。宝贝，没有谁像我这样关心你。我只想使你幸福。什么事使你这么不开心！”

“好吧！跟你说实话，我就是不再喜欢上学了。”

“什么？”你惊讶地问。“这话什么意思？我们为了你的教育做了那么大的牺牲，你竟然说这个话。受教育是为你的前途打基础。要是你像你姐那么用功，肯定比她学得好，那样你就会喜欢上学了。我们一再要你安下心来学习。你有这个能力，但就是不肯用功。好好努力吧！要有积极的态度。”

沉默。

“现在你说吧。告诉我你觉得怎样。”

我们有这样一种喜欢事先拟好建议来解决问题的倾向。但我们往往不能首先花一些时间进行诊断，去深入了解问题的症结所在。

如果用一句话归纳人际关系方面的一个最重要的原则，那就是：知彼解己——首先寻求去了解对方，然后再争取让对方了解自己。这一原则是进行有效人际交流的关键。

现在你正在读书，读和写是沟通的方式，听与说也是。这些都是最基本的沟通方式，也是最基本的生活技能。从小到大，我们接受的教育多偏向读写的训练，说也占其中一部分，可是从来没有人教导我们如何去听。然而听懂别人说话，尤其是从对方的立场去倾听，实在不是件容易事。

想要有效交流与发挥影响力，第一步就得了解对方，取得信赖。这不能依靠权术，必须靠诚实的品德、良善的本性，来感动别人，虚伪造作不要多久就会被揭穿。喜怒无常、表里不一、朝三暮四，也难以赢得尊敬与信赖，最好是用真情去沟通。

尽管你用心良苦，想给别人忠告或帮助，如果未能搔着痒处，又给人压迫感，便会引起抗拒，结果也是徒劳无功。反之，若能真心沟通，定能事半功倍，取得意外的效果。

2．真情沟通

●著名成功学大师卡耐基这样说：“所谓沟通就是同步。每个人都有他独特的地方，而与人交际则要求他与别人一致。”

●英国作家肖伯纳有一个关于交换苹果和交流思想的有名的比

喻。他说，倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，若我们相互交换这个苹果，那么，你和我仍然是各有一个苹果。但是，倘若你有一种思想，我有另一种思想，而相互交流这些思想，那么，我们就将各有两种思想。

●真情沟通的结果不是$5+5=10$而是$5\times5=25$。

著名成功学大师卡耐基这样说："所谓沟通就是同步。每个人都有他独特的地方，而与人交际则要求他与别人一致。"

卡耐基在一次讲课中讲述了这样一件事：

日本一位学者曾提出这样两个有趣的算法：$5+5=10$和$5\times5=5$。

这两个算式的意思是：假设有这样两个人，他们的能力都是5，这样，两个人的能力加起来则等于10。如果他们互不交往，或者虽有交往却无坦诚面谈和交流，那么他们的能力都不会有任何提高。这是$5+5=10$。

如果他们交流信息，相互协作，便可能因为互相"感应"而产生思想"共振"，使两个思想重新组合而发挥出高于原来很多倍的效力来，犹如$5\times5=25$。

英国作家肖伯纳有一个关于交换苹果和交流思想的有名的比喻。他说，倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，若我们相互交换这个苹果，那么，你和我仍然是各有一个苹果。但是，倘若你有一种思想，我有另一种思想，而相互交流这些思想，那么，我们就将各有两种思想。与人面谈，有助于你摆脱原有视野的束缚，进入一个更自由的思想天地，在一定条件下，还会因质的变化，产生出更多的新思想。

我们学习面谈的技巧，就是要追求产生出"新思想"这样的效果，即$5\times5=25$。

在现代社会，相互协作显得越来越重要，闭关自守、固步自封是没有出路的。社会如此，个人也如此。在日常生活中，我们经常有这样的体会，同样一件需要与别人商谈的事情，不同的人去面谈，结果大相径庭。有的人不仅达不到5×5的效果，甚至连$5+5$都做不到。如果成了$5-5$，那就真应验了中国那句古话：成事不足，败事有余。

这决不是危言耸听。在日常生活中，几乎每个人都可能碰到因"言不达意"而使人曲解、误解、招致烦恼，甚至结下怨仇的事情。在社交场合中，你也许由于不能随机应变和出语不敏而被弄得言困语穷、丑态百出。

再比如，你未能及时察觉到面谈对象心绪不宁，而自己一味喋喋不休，这时你的"金玉良言"只能得到$5-5$的效果了。

如果你出言不慎，误触对方的伤心处，而你还自鸣得意，可想而知，面谈的结果该是怎样的一番境况。

由此可知，充分利用面谈的机会，追求人际交往的乘法效应，对于你走上成功的坦途，就是非常重要的一件事了。

记得数年前纽约一位企业家说，他在大学读书的时候就觉察到，如果这一生真要出人头地，一定要学会沟通，尤其是面对很多的人讲话，因而他参加了卡耐基训练，而他学的是化学。其实我们中的许多人都有这种体会，我们在求职的时候，主考官对我们的印象常是决定录取与否的关键。而且职位越高，像应征经理、总经理的时候，印象越重要，而我们的沟通能力就是这印象的重要组成部分。

在工作、赚钱、事业发展方面，我们需要别人的支持、合作才会成功。怎么样才能得到他人由衷的合作呢？那就要靠与上司、老板、客户的沟通能力了。婚姻生活更是如此，从交朋友到谈恋爱，到婚后的家庭生活，以至后来的亲子关系，无一不需要沟通。

可见沟通是一种能力，不是一种本能。本能天生就会，能力却需学习才会具备。

3．换位思考的效应

●无论你的感觉是好是坏，要紧的是求得真理。你可以找到可靠的人，获得你所需要的见解。要知道，丢掉使你觉得难受的意见，终究是值得的。

●我们求教于人时最容易走错的路，便是我们总是找那些使我们心中觉得舒服的人，要那些人说我们是对的，然而实际上我们要追求的乃是真理。

●关于求教有一件很重要而不可避免的事，那便是你对于别人的意见是否敢于接受以及敢于拒绝。一件事做错之后，不可责备朋友说："你怎么不教我采用别的方针呢？"结果恐怕是：如果他说别的，你也不会听他的。

●衡量别人的意见最简单的方法，是看指导者是否真正喜欢你，诚意地想帮助你；而且他是否十分了解你，晓得你的能力怎样。他的诚意是很重要的。

成功人士的沟通实际是一种换位思考的原理。

如果一位总统要打猎的时候，他会去请教一个猎人，而不是请教政治家。他有政治问题的时候，会去请教一个政治家，而不是请教猎人。这就是换位思考的原理。

一次，美国总统罗斯福要去打猎，他约好了著名猎人麦利菲德。在培德兰牧场，他们看见了一群野鸡，罗斯福便追着去打。"不要打。"麦利菲德喊着。

罗斯福对这命令毫不理会。当他的眼睛正盯着野鸡的时候，忽然从树丛中跑出了一只狮子，从罗斯福眼前掠过。罗斯福想拿出他的手枪，但是已太迟了。

麦利菲德红着眼珠，责骂罗斯福是头等的傻子，并以命令的口吻

说道："我每次举起手的时候，你就要站着不动，懂吗？"

罗斯福安然地忍受着同伴的怒气，因为他晓得同伴是对的，日后他也驯良地服从猎人的命令。他之所以服从是因为那个猎人对于打猎具有高超的知识和经验。

一个电影明星的演技或许是无可挑剔的，但是如果让她来证明剧本的好坏，恐怕只会糟蹋那剧本了。一个传道的牧师或许是一个很正直诚实的人，但是如果要他证明某种专卖药品是好是坏，恐怕就有受人议论之虞了。总之，一个人的人格好，并不代表其对于任何事都有证明的资格。

我们求教于人时最容易走错的路，便是我们总是找那些使我们心中觉得舒服的人，要那些人说我们是对的，然而实际上我们要追求的乃是真理。

瓦烈梅克曾经说："年轻的人征求别人的意见，并不是想追求真正的智慧，或是利用长者已有的经验。他们不过是想让别人肯定他们自己的结论，如果得不到这种同情，他们仍按照自己的计划而行。"无论你的感觉是好是坏，要紧的是求得真理。你可以找到可靠的人，获得你所需要的见解。要知道，丢掉使你觉得难受的意见，终究是值得的。

关于求教有一件很重要而不可避免的事，那便是你对于别人的意见是否敢于接受以及敢于拒绝。一件事做错之后，不可责备朋友说："你怎么不教我采用别的方针呢？"结果恐怕是：如果他说别的，你也不会听他的。

如果朋友给你的指导错了，切记不可归咎于他们。你是否认为求教于人最普通的原因，就是等到事情弄坏时，可以责备别人。你是否也有这种毛病呢？你是否结果好时便自鸣得意，结果不好便归咎于他人呢？

你对于请教人的态度得到了端正之后，你就可以批评的态度评估你所请教的人和他们的见解。关于这方面，你可以提出下列各问题：

（1）你所请教的人发表的意见是松弛的还是严格的？如果他是对于任何人都能贡献关于各方面问题的意见，那你对于他就可多有信赖。

（2）他是否是你所想请教的最适当的人选呢？看你的指导者对于问题的理解程度如何，而给予相当的信赖。

（3）他的意见是否与那些同类的专家相同呢？你最好要多得到几个专家的意见。

（4）他是否因为想取悦于你，便告诉你所喜欢听的意见呢？尤其是当他想借着博取你的好感而得到某种利益时，便特别有这种情形。

（5）他是一个保守者呢，还是一个激进者？如果他是趋于某一极端的，对于他的意见便要打些折扣。

（6）他对你是否有信心呢？他或许觉得你的才能不足以实行一种困难的计划，或是当他贡献意见时，却生怕你不能成就一种复杂的工作。总之，他是怕你失败。

（7）他是否怀着恶意想叫你走错路呢？他是否想借着你的失败而得到些许利益？如果你照着他的意思去做，他便可以得到利益，那么，你对于这种热心指导便要当心。

（8）他是否真心以你的利益为前提呢？

罗斯福屡次对比沙普说："我之所以觉得你可贵，是因为你所提出的意见乃是我所需要的，而不是你为我所喜欢。"

衡量别人的意见最简单的方法，是看指导者是否真正喜欢你，诚意地想帮助你；而且他是否十分了解你，晓得你的能力怎样。他的诚意是很重要的。

不过诚意不是选择请教之人惟一重要的条件，动机很纯洁，然而意见却是错误的，也不在少数。

4．沟通能够赢得胜机

●美国石油大王洛克菲勒说："假如人际沟通的能力也是如同糖或咖啡一样的商品的话，我愿付出比太阳之下任何东西更高的代价购买这种能力。"

●在现代社会里，不善于人际沟通，便会失去许多合作的机会；而没有合作，单靠一个人或少部分人的努力，是不会有真正的成功的。

●艾柯卡：沟通比抱怨更重要。

成功人士往往都是在沟通中赢得胜机。

每一个成功人士都明白：人都是生活在一个社会群体之中，而人际关系就成了你与社会交往的一根纽带。可人际关系并不是一日之间可以建立起来的，而需要你去长期经营。之所以会如此，是因为好的人际关系需要时间来了解，再从了解到信赖，而这个过程短则一年半载，长则七八年，甚至一二十年！三二天就"一拍即合"的人际关系往往是利益上的关系，基础很脆弱，这并不是好的人际关系，它带给你的有时甚至是毁灭性的打击！

所以，你建立的应该是一种经得起考验的人际关系，而不是速成的人际关系。

成功者都懂得人际沟通的技巧。成功者都非常珍视人际沟通的能力。

美国石油大王洛克菲勒说："假如人际沟通的能力也是如同糖或咖啡一样的商品的话，我愿付出比太阳之下任何东西更高的代价购买这种能力。"由此可见人际沟通能力在他心目中的地位。

在现代社会里，不善于人际沟通，便会失去许多合作的机会；而没有合作，单靠一个人或少部分人的努力，是不会有真正的成功的。

艾柯卡是美国最著名的企业家之一，曾在美国民意测验中当选为“美国最佳企业主管”。他曾经担任美国福特汽车公司的总经理，后来却在另一家汽车公司克莱斯勒公司濒临倒闭时，就任克莱斯勒公司的总裁。

“受命于危难之际”的艾柯卡是怎样拯救这家奄奄一息的公司，从而创造出为人们所津津乐道的“艾柯卡神话”的呢？他的法宝之一，就是人际沟通。当时的克莱斯勒公司产品品质不高，债台高筑，求贷无门，人浮于事，“就像一只漏水的船在波涛汹涌的洋面上渐渐下沉”。

艾柯卡明白，要东山再起，重振企业，除了首先在内部大刀阔斧地改革，提高员工的士气外，必须尽快着手开发新型轿车，重新参与市场竞争，除此之外没有第二条路可走，可是当时大大小小的银行无一家肯贷款给他的公司。严酷的现实迫使艾柯卡向政府求援，希望得到政府的担保，以便从银行贷到10亿美元的贷款。

消息传出后，在社会各界引起了轩然大波。原来，美国企业界有条不成文的规矩，认为依靠政府的帮助来发展企业，是不符合自由竞争原则的。

面对眼前的困境；艾柯卡既没有泄气，也没有抱怨，他知道沟通比抱怨更重要。

他每天工作12～16小时，奔走于全国各地，到处演讲游说；同时，又不惜重金雇请说客，游说于国会内外，活动于政府各部门之间，同他互相呼应。

在演讲中，他援引史实，有根有据地向企业界说明，以前的洛克希德公司、华盛顿地铁公司和全美五大钢铁公司都先后得到过政府的但保，贷款总额高达400亿美元。克莱斯勒公司在濒临倒闭之际请政府担保，仅仅是为了申请10亿美元的贷款，本来是不该引起人们非议的。接着，他又向新闻舆论界大声疾呼：挽救克莱斯勒正是为了维护美国的自由企业制度，保证市场的公平竞争。北美总共只有通用、福特和克莱斯勒三大汽车公司，如果因克莱斯勒破产而仅剩两家，形成市场垄断局面，那还有什么自由竞争可言？

对政府部门，艾柯卡则采取不卑不亢的公关策略。他替政府算了一笔账：如果克莱斯勒现在破产，会造成60万工人失业，全国的失业率会因此而提高0.5%，政府第一年便必须为此多支付27亿美元的失业保险金及其他社会福利开支，而最终又将会使纳税人多支出160亿美元来解决种种相关的问题。艾柯卡向当时正受财政出现巨额赤字困扰的美国政府发问；“你是愿意白白支付27亿美元呢？还是愿意出面担保，帮助克莱斯勒向银行申请10亿美元的贷款呢？”

艾柯卡还为每一个国会议员开出一张详细的清单；上面列有该议员所在选区内所有同克莱斯勒公司有经济来往的代销商和供应商的名

字，并附有一份一旦公司倒闭将会在该选区内产生什么样后果的分析报告。他暗示这些议员，如果因公司倒闭而剥夺你的选民的工作机会的话，对你的仕途是不会有什么好结果的。

艾柯卡的公共关系战略终于获得了成功，企业界、新闻界、国会议员都不再反对担保，美国政府也开始采取积极合作的态度。他终于得到了用于开发新型轿车的10亿美元的贷款。

3年后，克莱斯勒公司开始扭亏为盈，第4年便获得9亿多美元的利润，创造了这家公司有史以来最好的经营纪录。

艾柯卡的成功经历告诉我们，沟通是何其重要。

5．用心灵沟通

●用心灵沟通，出发点是为了理解而非为了回应，也就是透过言谈明了一个人的观念、感受与内在世界。

●用心灵沟通也不代表赞同，而是指深入了解对方的感情与理智世界。

●沟通是为了理解，是心和心的深刻交流。用心灵沟通还有助于感情存款的增加。

人人都希望被了解，也急于表达自己，却疏于倾听。一般人聆听的目的是为了做出最贴切的反应，根本不是想了解对方。因为我们常以为天下人都跟自己一样，以己之心即可度人之腹。“噢，我完全了解你的感受，我也有过类似的经历，是这样的……”这类反应经常出现在日常交谈中。人们总是依自身的经验来了解别人的作为，把自己的概念强加在别人身上，却又怪罪他人“不了解我”。

有位望子成龙的父亲曾抱怨：“真搞不懂我那宝贝儿子，他从来不肯听我说话。”

有人会问：“你是说，因为孩子不肯听你说话，所以你不了解他？”

“对啊！”

提问者再次强调，他依然不觉得自己有什么不对。也只好明说：“难道要了解一个人，不是你‘听’他‘说’，而是他听你说？”

这位父亲愣了一下，好一会儿才恍然大悟：“噢，没错！可是，我是过来人，很了解他的状况。惟一叫人想不透的，就是他为什么不听老爸的话？”

这位父亲确实完全不明白儿子的心事，他只用自己的观点去揣度儿子的世界，无怪乎打不动儿子的心。事实上大部分人都是这么自以为是。

“聆听”也有层次之分。层次最低的是“听而不闻”，如同耳边风。其次是“虚应故事”，“嗯……是的……对对对……”略有反应，其实心

不在焉。第三是“选择性的听”，只听合自己口味的。第四是“专注的听”，每句话或许都进人大脑，但是否听出了真意，值得怀疑。层次最高的则是：“用心灵沟通”，一般人很少办得到。

某些沟通技巧强调“主动式”或“回应式”的聆听——以复述对方的话表示确实听到，用心灵沟通却有所不同。前者仍脱离不了为反应、控制、操纵而聆听，有时甚至对说话者是一种侮辱。至于用心灵沟通，出发点是为了理解而非为了回应，也就是透过言谈明了一个人的观念、感受与内在世界。用心灵沟通和同情有些差别，同情掺杂了价值判断与认同。有时人际关系的确需要多一份同情，但易于养成对方的依赖心。用心灵沟通也不代表赞同，而是指深入了解对方的感情与理智世界。

用心灵沟通不只是理解个别的词句而已。据专家估计，人际沟通仅有10%通过语言来进行，30%取决于语调与声音，60%则得靠肢体语言。所以在用心灵沟通的过程中，不仅要耳到，还要眼到、心到；用眼睛去观察，用心灵去体会。

如此沟通效果宏大，它能为你的行动提供最准确的资讯。你不必以己度人，也不必费心猜测，你所要了解的是对方的心灵世界。沟通是为了理解，是心和心的深刻交流。用心灵沟通还有助于感情存款的增加。因为，毕竟单方面的努力不足以增进感情，除非对方真的心领神会，感情才会滋长。若被误会为别有用心，反而会降低感情账户内的余额。

6．沟通要因人而异

●不能沟通就不能合作，沟通是合作的前提。与他人沟通，首先就要明白，每一个人都有相同的权利去满足他的生活需求。

●成功的沟通就要接受这一事实：每个人都是与众不同的人物，世界上没有两个完全相同的人，沟通要因人而异。

成功人士身边没有陌生人，原本是擦身而过的陌生人，但彼此伸出手一握住，便不再漠不相干了，这就是沟通的结果。

冷淡是因为怕被拒绝，其实沟通了，也就了解了，也容易相处了。

一位女士在圣诞节期间，带了她5岁的儿子在一家大百货公司购物。她认为，当儿子看到这家百货公司的装饰、橱窗展览以及圣诞玩具之后，一定会十分高兴。她拉着儿子的手，走得很快，使得儿子那双小腿几乎跟不上。儿子开始大哭大闹，紧紧抓住母亲的外衣。“老天爷，你到底怎么了？”她很不耐烦地训斥儿子：“我带你来，是要你分享一下圣诞节的气氛。圣诞老人不会把玩具送给那些又哭又闹的孩子。”

儿子还是吵闹不休，她则忙着抢购圣诞节前最后一分钟大抛售的物品。“如果你不马上停止吵闹，我以后永远不再带你出来买东西了。”她警告他。“哦！对了，是不是因为你的鞋带松了，被鞋带绊住了？”她一边说，一边就在台阶上蹲下来，替她的儿子绑鞋带。

就在她蹲下来的时候，她凑巧抬头看了一看。这是她第一次透过5岁儿子的眼睛来看一家大百货公司。从那个角度望上去，看不到美丽的商品、珠宝饰物、礼物、装饰美丽的柜台，或是玩具，所能看到的全是迷宫似的走道，到处都是烟囱似的长腿和背影。这些大山似的陌生人，一双脚犹如溜冰板，他们推来推去，又抢又夺，又奔又跑。这种情形不仅不好玩，简直可怕极了！她立即决定把她的小孩子带回家，并对自己发誓说，绝对不再把她的想法强行加在他身上。

在他们走出百货公司途中，这位母亲注意到，圣诞老人坐在一个装饰得像北极风景的亭子里。她想，如果能让她的小孩子亲自与圣诞老人见面，将会使他忘掉方才那可怕的一幕，而让他记得采购圣诞物品是一次愉快的活动。

“去和其他的小孩子一样，等一等坐到圣诞老人的膝上。”

她这样哄着他，“告诉他，你希望得到什么圣诞礼物。你在讲话时要面带笑容，这样，我才能替你拍照，并把照片镶入我们家的相册中。”

虽然他们已经见到一位圣诞老人站在百货公司大门口外面摇着铃，另外还有一个圣诞老人在购物中心内，但这位母亲还是把她的小儿子推向前，要他和这个圣诞老人做一番愉快的交谈。这个怪模怪样的男子戴着假胡须和眼镜，身穿红色外衣，红衣里还塞了一个枕头，他把这个小男孩抱在膝上，哈哈大笑（他似乎认为，圣诞老人一定要这样做），然后用手指轻触小男孩的肋骨，向他搔痒。

“你想要什么圣诞礼物呢？孩子。”圣诞老人很和蔼地问道。

“我想下去。”小男孩轻声回答说。

对小男孩来说，这个圣诞老人只是个陌生人。他在前面已经看到了两个圣诞老人，但他的母亲却要他坐上这个“真正的”圣诞老人的膝盖上。对一个5岁的小男孩来说，在一间挤满了匆忙的成年人的百货公司里，进行最后5分钟的大抢购，绝对不是一件好玩的事。这位母亲由于曾经蹲下来替儿子绑鞋带，并且目睹了他在面对一个陌生的圣诞老人时所表现的不安，使她得到了很难得的与儿子沟通的经验。

不能沟通就不能合作，沟通是合作的前提。与他人沟通，首先就要明白，每一个人都有相同的权利去满足他的生活需求。大家都知道，肤色、出生地、政治信仰、性别、经济情况以及智力并不能决定一个人的价值。成功的沟通就要接受这一事实：每个人都是与众不同的人物，世界上没有两个完全相同的人，沟通要因人而异。

7．有爱才有沟通

●爱是人们相互沟通的前提。

●成功人士的沟通原则是，你我和一个陌生人打交道时，总是先把手伸给对方，请求对方和我们握手，因为我们已经知道，这是向他人表示尊敬的一种方式。

●我们也知道，几乎每个人的内心都存在着少许害怕被别人拒绝的恐惧感，只有爱才能打消这种恐惧感。

●成功的沟通是以爱为前提的。

你必须爱自己，然后才能把爱施舍给其他人。爱是独立的，而且是以我们和其他人的分享为基础的，并且基于独立性的选择，而不是出于依赖性的需求。真正的爱，就是由两个具有维持本身生活能力的个人所组成的一种关系。只有独立的人，才能自由选择维持一种关系。不独立的人，他们都因为有所需求，才会继续维持关系。

可见，爱是人们相互沟通的前提。

成功人士的沟通原则是，你我和一个陌生人打交道时，总是先把手伸给对方，请求对方和我们握手，因为我们已经知道，这是向他人表示尊敬的一种方式。除了用力握手之外，我们还要把眼光直视对方，同时面带温暖、开朗的微笑，借以显示我们进行这种沟通的强烈兴趣。在会见一个陌生的人时，我们总是先自动报出自己的姓名，并在说出姓名之前，加上一句“早安”、“午安”，或“您好！”这些行为也可以用在电话交谈上。

成功沟通的前提是聆听，你我在经过自我介绍之后，就成为一个积极的聆听者。耐心聆听，并且替对方设身处地着想。我们都知道，倾听是可以学到很多东西的。

我们盼望结交新朋友，友善地与陌生人谈话，我们同某人说话，或聆听他们说话时，都要看着他们。我们既宽容又仔细地聆听，即使我们可能并不同意他们所说的话。

我们平等地对待他人。我们聆听既沉闷又无知的谈话，因为，他们的内容也自有一套道理。我们不会咄咄逼人地追问问题。我们试着在陌生人身上寻找特别的美丽，然后真诚地称赞他们。我们让陌生人谈到自已，以便了解他们。

我们容易了解，而且容易相处。我们并不期望其他人会对我们所说的话产生反应。我们也不想尝试着去探讨他脑中究竟在想些什么。

成功的沟通是以爱为前提的，我们在面对陌生人时，充满自信，因为我们想了解，不管其他人表面多镇定，但几乎每一个人都急于会晤新的人，以争取友谊或个人的发展。我们也知道，几乎每个人的内

心都存在着少许害怕被别人拒绝的恐惧感，只有爱才能打消这种恐惧感。当你我面对一个可能成为朋友的陌生人、一个将来可能和你做生意的人，或是我们自己的家人时，我们的态度是热诚的，而不是自私的。我们关心的是其他人，不是我们自己。当我们在内心对其他人——而不是对我们自己——产生兴趣时，他们将会感觉出来。他们也许无法以语言说出他们为何有这些能力，但他们确实有这种能力，相反的，当人们和那些只在脑中想到自己利益的人交谈时，他们就会产生不舒服的感觉。这就是所谓的非语言沟通："你虽然说得如此大声，但我却听不懂你在说些什么。"

8．不要吝啬对别人的赞美

●成功人士从来不吝啬对别人的赞美。

●成功的第一步是知道自己的潜能，第二步是知道其他人的潜能。

曾读到过这样一则故事。

有一个五岁的女孩，在教堂的表演中首次登台演唱。她有着优美的歌声，她的天才从一开始便颇有造就。当她长大时，她的家人了解她需要专业声乐训练，就请了一个很有名的声乐教师来训练她。这位教师造诣很深，很少有人比得上。他是一个十分苛求完美的教师。不论何时，只要这女孩一想到放弃或节奏稍微不对，他都会很细心地指正。经过一段时间以后，她对教师的崇拜日益加深。即使年龄差异很大！而且他的严格远胜于鼓励，但是她最后还是嫁给了这位教师。

婚后，这位教师继续教她，但是她的朋友发现她那优美自然的腔调已有了变化，带着拉紧、硬绷绷的音质，不再是以前那种清爽而刺激的声调了。渐渐的，邀请她去演唱的机会越来越少。最后，他们几乎不邀请她了。而这时她的先生，也是她的教师死了。

以后几年她很少演唱，或根本没有演唱。她的才能很少被利用，直到又有一位推销员开始追求她为止。有时候，当她正在哼着小调，或一个乐曲旋律时，他会惊叹歌声的美妙。"再唱一首，亲爱的。你有全世界最美的歌喉。"他总是这样说。事实上，他可能并不知道她唱得是好是坏，但是他确实非常喜欢她的歌声，所以他一直对她大加赞扬，她的自信心开始恢复了，她又开始前往各地演唱，稍后，她嫁给了这位"良好的发现者"，又重新开始了成功的歌唱生涯。有人说恭维不过是几句话的空气而已，但是我强调，那位推销员对她的称赞出于诚挚、真心。衷心的恭维事实上是最有效的教导与驱动。恭维似乎把空气放得太多了，但是就像我们用来灌满汽车轮胎的空气一般，能为我们解决人生高速公路中的一些疑难问题。

一个纽约商人把一枚一元的硬币丢进一个卖铅笔人的杯子，匆忙

踏进地铁。他想了一下觉得不对，又跨出地铁，走到卖铅笔人那里从杯中取走几支铅笔。他抱歉地解释说，他在匆忙中忘记取走铅笔，希望这个人不要太介意。“毕竟，”他说，“你跟我都是商人。你有东西要卖，而且上面也有标价。”然后他赶下一班车走了。

几个月以后在某一社交场合，一位穿着整齐的推销员迎向这个商人，并自我介绍：“你可能已经忘记我了，而我也不知道你的名字，但是我永远忘不了你。你就是那个重新给了我自尊的人。我一直是一个销售铅笔的乞丐，直到你跑来找我，并告诉我，我是一位商人为止。”

一个人内在的才能到底有多少，答案着实令人惊讶。成功的第一步是知道自己的潜能，第二步是知道其他人的潜能。幸运的是，当我们认可自己的能力时，就容易认可其他人的能力。一旦我们明了这一点，就能帮助他们了解了。

几年前，罗伯特博士在哈佛大学主持了一系列有趣的实验，实验对象是三群学生与三群老鼠。他对第一群学生说：“你们很幸运。你们将和天才小白鼠在一起。这些小白鼠相当聪明，它们会到达迷宫的终点，并且吃许多干酪，所以要多买一些喂它们。”

他告诉第二群学生说：“你们的小白鼠只是普通的小白鼠，不太聪明。它们最后还是会到达迷宫的终点的，并且吃一些干酪，但是不要对它们预期太太，它们的能力与智能只是普通而已。”他又告诉第三群学生说：“这些小白鼠是真正的笨蛋。如果它们能找到迷宫的终点，那真是意外。他们的表现自然很差，我想你们甚至不必买干酪，只要在迷宫终点画上干酪就行了。”往后六个星期，学生们都在精确的科学情况下从事实验。天才小白鼠就像天才人物一样地行事。它们在短期间内很快就到达了迷宫的终点。你期望从一群“普通小白鼠”那里得到什么结果呢？它们也会到达终点，但是在这种过程中并没有写下任何速度记录。至于那些愚蠢的白鼠呢？那更不用说了。它们都有真正的困难，只有一只最后找到迷宫的终点，可以说是一个明显的意外。

有趣的事情是在于，根本没有所谓的天才小白鼠和愚蠢小白鼠之分，它们都是从同一窝小白鼠中来的普通小白鼠。这些小白鼠的成绩之所以不同，是参加实验的学生态度不同而产生的直接结果。简而言之，学生们因为看到小白鼠不同才对它们不同，而不同的处理导致不同的结果。学生们并不知道小白鼠的语言，但是小白鼠懂得态度，而态度就是普通的语言。

这个有关小白鼠的实验，已经扩展到当地的一个小学。

有人告诉一位教师：“你很幸运，你跟天才儿童在一起。这些学生非常聪明。你的问题还没说完，他们就会给你答案。然而，你要小心，他们可能聪明得想要愚弄你。他们有些人想偷懒，希望你少留作业！不要听他们的。他们都会把作业赶出来。你只要把作业交给他们

就行了。如果你给他们带来信心，以及一些日常的爱、训练与真诚的兴趣，这些小孩就能解决最困难的问题。”

有人告诉第二位教师：“你教的是普通的孩子。他们既不太聪明也不太愚蠢，只有一般的智商、背景和能力，所以我们预期只有普通的效果。”在该学年结束时，天才学生个个都比普通学生领先很多。但纵然不是天才，你也能猜出这个故事的结局。事实上，根本没有天才学生，所有学生都是普通学生。惟一不同的就是教师的态度。教师认为普通学生是天才，所以就把他们当成天才，而他们也做得真的像天才一样。最重要的问题是，你的孩子是否在五分钟内变得更聪明一些呢？在你们公司中，销售人员的情形又如何呢？在几分钟内，你的员工或同事是否变得比较有生产力、比较聪明、比较有能力呢？你太太的情形怎样呢？她是不是变得更美丽、更幽默呢？或者你丈夫是否又成长了一些呢？如果这些事情并未发生的话，我鼓励你翻回几页书，重新再读一遍，因为你漏看了重点。

诗人能以优美的词汇将这种情形表示出来。他说：“如果你认为某一个人就像他现在这样，你就是使他变得比过去更差。如果你把他当成是最好的人，那么他就会变成最好的人。”如果你阅读这些文字时，你的孩子突然变得更聪明；如果丈夫或太太已有进步，我不禁要说：“恭喜你，你是那个获得进步的人。”

请再看一个例子。

在绿湾比赛的练习期间，蓝伯第队的情况并不怎么顺利。蓝伯第挑出一位身材高大的后卫，因为他屡屡失误而必须退出场外，不得继续参加比赛。教练把后卫杰瑞叫下来，很威严地训诫他：“孩子，你是一个卑劣的运动员。你没有阻挡对方，没有跟对方交锋，没有全力奋战。事实上，你今天已经全完了，快回去冲洗吧！”这位高大的后卫点点头，然后走进更衣室。45分钟后蓝伯第走进来时，他看见高大的后卫坐在他的柜子前面，仍然穿着他的运动服，正静静地低头啜泣。

这位善于改变人性、富于同情心的教练，走到橄榄球运动员那里，手臂环绕在对方肩膀上。“孩子，”他说：“告诉你真情，你是一位卑劣的运动员。你没有阻挡对方，没有跟对方交锋，没有全力奋战。然而，凭良心说，我应该告诉你，你自己的内心有一个伟大的橄榄球运动员，我正要紧紧地抱住你，直到你内在伟大的撒榄球运动员有机会出来，并且声明他是一位伟大的橄榄球运动员为止。”

这些话使杰瑞激动万分。事实上，他最后变成了橄榄球界的杰出人士之一，甚至最近还荣获职业橄榄球界最近50年杰出后卫的称号。

这就是蓝伯第的本事。他能见到其他人美好的一面，并且像他见到他们一样地对待他们，帮助他们发挥内在美好的一面。结果，这些运动员连续三年为蓝伯第赢得世界杯橄榄球冠军。

9．广结善缘

●世上有很多条路，但朋友之路是万万不可断绝的。

●“多个朋友多条路，多个冤家多堵墙”，这句话在世界上每个国家都有相同意思的版本，多交朋友，少树敌人，对每个人都是有意义的忠告，在成功人士的成功字典中，处理好人际关系已得到公认。

●在一个人开拓自己的事业时，总要遇到自己力所不能及的困难，这时，良好的人际关系则会助你一臂之力，为你扫清障碍。

●要获得众人的帮助，上下一心，攻克目标，那就必须学会搞好人际关系。

广交朋友，善处关系，无疑就是一条十分有效的获取信誉的途径，这样，你就能够在竞争中始终处于一种领先的地位，取得事业上的成功。在许多人的心目中，商场就是战场，充满着尔虞我诈、你死我活的斗争，根本没有什么人情好讲。其实不然，要想在商场上不被竞争掉，你就必须懂得广交朋友，善于用“悟”，它会给你带来意想不到的收获。

世上有很多条路，但朋友之路是万万不可断绝的。“多个朋友多条路，多个冤家多堵墙”，这句话在世界上每个国家都有相同意思的版本，多交朋友，少树敌人，对每个人都是有意义的忠告，在成功人士的成功字典中，处理好人际关系已得到公认。

现代心理学和社会学的研究已证实，人际关系具有四大功能或者说四大作用：

（1）产生合力

平时，我们常说的“人多力量大”，“团结就是力量”，“人心齐，泰山移”，说的就是这个道理。在现代社会，分工细化，竞争残酷，单凭一个人的力量是根本无法取得事业上的任何成就的。只有借助众人之力，才有可能创造辉煌的人生。而要获得众人的帮助，上下一心，攻克目标，那就必须学会搞好人际关系。

（2）形成互补

俗语说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。一个人，即使是天才，也不可能样样精通。所以，他要完成自己的事业，就必须善于利用别人的智力、能力和才干。然而，用人并不仅仅是一种雇佣与被雇佣的关系，而最大限度地调动下属的工作积极性，就必须掌握一定的人际关系技巧。在一个人开拓自己的事业时，总要遇到自己力所不能及的困难，这时，良好的人际关系则会助你一臂之力，为你扫清障碍。

（3）联络感情

人是一种感情动物，他必须时刻进行感情上的交流，他需要获得友谊。在迈向成功的道路上，要想坚持到底，仅仅依靠信念的支撑是

不够的，还必须有友谊的滋润。良好的人际关系会使你获得一种强大的力量和热情，在成功时得到分享和提醒，在挫折时得到倾诉和鼓励，这必将会有助于你心理的有益平衡，从而有勇气迈向新的征程。

（4）交流信息

在现代社会，可以说，掌握了信息就等于是把握住了成功。一条珍贵的信息可以使人功成名就，腰缠万贯，而信息闭塞也可能会使人贻误战机，遗憾终生。广交朋友，善处关系，无疑就是一条十分有效的获取信息的途径，这样，你就能够在竞争中始终处于一种领先的地位，取得事业上的成功。

在许多人的心目中，商场就是战场，充满着尔虞我诈、你死我活的斗争，根本没有什么人情好讲。其实不然，要想在商场上不被竞争掉，你就必须懂得广交朋友，善于用“情”，它会给你带来意想不到的收获。

香港富豪李兆基就非常善于处理人际关系，这使他的生意也充满了人情味儿，并且获益匪浅。他的哲学是：对长期合作伙伴，一定要让彼此皆大欢喜。

1988年的一天，建筑部的经理偶然向李兆基提及，说承接恒基集团一项工程的承包商要求他们补发一笔酬金，遭建筑部的拒绝。

李兆基便问：“那个承包商为什么要出尔反尔呢？一定有他的原因吧？”

“是的。”建筑部的人回答：“他说他当初落标时计错了数。直到如今结账时，才发觉做了一桩亏本生意。”

本来，这桩买卖是签了合同的，有法律保障，大可不必对此进行处理。

李兆基却说：“在市道不俗时，人人赚到钱，惟独他吃亏，也是够可怜的。法律不外乎人情，承包商是我们的长期合作伙伴，反正这个地盘我们有钱赚，也就补回那笔钱给他，皆大欢喜吧！”由此可见，注重人情投资也会使你获利。无论做什么事，—定要讲点儿人情味儿。

李兆基之所以能成为亿万富翁，做出那么大的局面，这与他善于运用人际关系技巧有着十分重要的关系。

凡跟李兆基工作过的人都对他赞不绝口，认为他是最照顾伙计利益的好老板。为了取得同事的精诚合作，李兆基总给几位左右手一些机会，让他们投股于一些十拿九稳的房地产计划上，让他们能赚到比薪金多几倍的利润。使同事分享业务的盈利，感受做生意的乐趣，对士气肯定会有良好帮助，这是李兆基的一贯态度。

有一次，李兆基就拿出某地产项目的15%让身边的5位好伙计入股，结果，有一人没那么多钱，只好把股份放弃了2%。

李兆基知道了这件事，在问明原委之后，对他说：“我有机会赚1万，都希望你们赚10万。这样吧，我把我名下的2%股份让给你，股

本暂时你欠我的，将来赚到钱，你再偿还给我吧！”于是，大家都赚到了钱。对于李兆基来说，真是本小利大。付出小小的钱，就能赢得一团和气，合作愉快。

对下属，李兆基同样是善用人情，巧妙关怀，挟危济急，赢得一片忠心和无限感激。

有一次，李兆基身边一位任事多年的下属因自己炒楼炒股失败，血本无归，又被证券经纪行迫仓，搞得欲哭无泪，走投无路。

李兆基知道了这件事，也不等对方开口，马上叫来会计，嘱咐说：“替他平仓吧。”

当时李兆基的恒基集团也欠下银行很多的债务，可以说是自顾无暇，而市场又不景气。会计便忍不住问了句：“在这个时候帮他吗？”李兆基说：“就是这个时候，我不帮他，还会有谁帮他？”

这一做法自然是让那位下属感激涕零，做起工作来更加勤恳卖力了。

和气生财，这是李兆基成就事业的秘诀之一。

不论对上对下、对内对外，良好的人际关系有时就是一笔巨大的投资，必然会在你需要的时候给你丰厚的回报。

10．换位思考的原则

●站在对方的观点去了解对方，再决定对方的意见是接受还是不接受。

●成功人士告诫：千万不要根据自己的价值观探查别人的隐私。

●根据自己的经验提供忠告，但不要把意愿强加于人。

●不要但方面的根据自己的行为与动机衡量别人的行为与动机。

成功人士在与别人交流时，善于回避由己及人的反应。为了避免出现这种反应最好是换位思考。我们在听别人讲话时总是会联系我们自己的经历，因此自以为是的人往往会有四种“自传式回应”的倾向：

（1）价值判断——对别人的意见只有接受或不接受。

（2）追根求底——根据自己的价值观探查别人的隐私。

（3）好为人师——根据自己的经验提供忠告。

（4）理所当然——根据自己的行为与动机衡量别人的行为与动机。

价值判断令人不能畅所欲言，追根求底则令人无法开诚布公，这些都是经常造成沟通紧张的一大障碍。

青少年与朋友打电话可以扯上一两小时，跟父母却无话可说，或者把家当成吃饭睡觉的旅馆，为什么呢？如果父母只知训斥与批评，孩子怎么肯向父母吐真言？

曾有人专门讨论过这个问题，却发现人们常自以为是，大人的观

点要比孩子正确，想问题比孩子全面。无怪乎每次角色扮演时，许多人都意外地发现，自己居然也有这种通病。好在只要病情确定，治疗并不难。

请看以下一对父子的谈话，先从父亲的角度来看：

“上学真是无聊透了！”

“怎么回事？”（追根求底）

“学的都是些不实用的东西。”

“现在的确看不出好处来，我念书时也有同样的想法，可是现在觉得那些知识还挺有用的，你还要认真学习！”（好为人师）“我已经耗了10年了，难道那些x＋y能让我学会修车吗？”

“修车？别开玩笑了。”（价值判断）

“我不是开玩笑，我的同学李明辍学修车，现在月收人不少，这才有用啊！”

“现在或许如此，以后他后悔就来不及了。会修车有什么用。好好念书，将来不怕找不到更好的工作。”（好为人师）

“我不知道，可是李明现在很成功。”

“你用功了吗？这所高中是名校，不会差不到哪儿去。”（好为人师、价值判断）

“可是同学们都有同感。”

“你知不知道，把你养到这么大，你妈和我牺牲了多少？已经读到高二了，不许你半途而废。”（价值判断）

“我知道你们牺牲很大，可是不值得。”

“你应该多读书，少看电视——”（好为人师、价值判断）

“爸，唉——算了，多说也没什么用。”这位父亲可谓用心良苦，但并未真正了解孩子的问题。让我们再听听孩子可能想表达的心声。

“上学真是无聊透了！”（我想引起注意，与人谈谈心事。）

“怎么回事？”（父亲有兴趣听，这是好现象。）

“学的都是些不实用的东西。”（我在学校有了问题，心里好烦。）

“现在看不出好处来，我当年也有同样的想法。”（哇！又提当年勇了。我可不想翻这些陈年旧账，谁在乎他当年求学有多艰苦，我只关心我自己的问题。）“可是现在觉得那些知识还挺有用的，你就忍耐一下吧！”（时间解决不了我的问题，但愿我说得出口，把问题摊开来谈。）

“我已经耗了10年了，难道那些x＋y能让我学会修车吗？”

“修车？别开玩笑了。”（他不喜欢我当修车工，不赞成休学，我必须提出理论根据。）

“我不是开玩笑，我的同学李明辍学学修车，现在月收人不少，这才有用啊！”

“现在或许如此，以后他后悔就来不及了。”（糟糕，又要开始说

教。）

“你不会喜欢修车的。”（爸，你怎么知道我的想法？）“好好念书，将来不怕找不到更好的工作。”

“我不知道，可是李明现在很成功。”（他没有念完高中，可是混得很不错。）

“你用功学习了吗？”（又开始顾左右而言他，但愿爸能听我说，爸，我有要事跟你说。）“这所高中是名校，应该差不到哪儿去。”（唉，又转个话锋，我想谈我的问题。）

“可是同学们都有同感。”（我是有根据的，不是瞎说。）

“你知不知道，把你养到这么大，你妈和我牺牲了多少？”（又是老一套，想让我感到惭愧。学校很棒，爸妈也很了不起，就只有我是个笨蛋。）“已经读到高二了，不许你半途而废。”

“我知道你们牺牲很大，可是不值得。”（你们根本不了解我。）

“你应该多读书，少看电视——”（问题不在这里。爸，你根本不明白，讲也讲不通，根本不该跟你谈的。）

“爸，唉——算了，多说也没什么用。”这个例子充分显示有效的沟通多么不易，了解他人又是多么重要。正确的沟通方式也就是同理心倾听，至少包括四个阶段。

第一阶段是复述语句，这至少能使人专心聆听：

“上学真是无聊透了！”

“你已受不了了，觉得上学太无聊。”

第二阶段加人解释，纯用自己的词句表达，但仍用左脑的逻辑思考去理解：“你不想上学了。”

第三阶段渗入个人的感觉，右脑发挥作用。此时听者所注意的已不止于言语，也开始体会对方的心情：“你觉得很有挫折感。”

第四阶段是既加以解释，又带有感情，左右脑并用：

“你对上学有很深的挫折感。”

运用第四阶段的方式沟通，不仅能了解对方，更能帮助对方认清自己，勇于表白。再以前面的例子说明：

“上学真是无聊透了！”（我想引起注意，与人谈谈心事。）

“你对上学有很深的挫折感。”（对，这正是我的感觉。）“没错，学校的东西根本不实用。”

“你觉得读书对你没什么用。”（想想看，我是那么说的吗？）“对，学校的不一定对我有用。你看李明，他现在修车技术一流，这才实用。”

“你觉得他的选择正确。”（嗯……）

“嗯，从某个角度看确实如此。现在他收人不错，可是几年后，或许会后悔。”

“你认为将来他会觉得当年做错了决定。”

“一定会的，现在的社会里，教育程度不高会吃亏的。”

“教育很重要。”

“对，如果高中都没毕业，一定找不到工作，也上不了大学。有件事——我真的很担心，你不会告诉妈吧？”

“你不想让你妈知道？”

“不是啦！跟她说也无妨，反正她迟早会知道的。今天学校举行阅读能力测验，结果我只有小学程度，可是我已经高二了！”

儿子终于吐露真言，原来他担心阅读程度不如人。此时才是父亲发挥影响力，提供意见的时刻。不过在开导过程中，依然要注意孩子言谈间所传达的信息。若是合理的反应不妨顺其自然，但情绪性反应出现时，必须仔细聆听。

“我有个构想，也许你可以上补习班加强阅读能力。”

“我已经打听过了，可是每星期要耗掉好几个晚上！”

父亲意识到这是情绪性反应，又恢复同理心倾听。

“补习的代价太高了。”

“而且我答应同学，晚上另有节目。”

“你不想食言。”

“不过补习如果真的有效，我可以想办法跟同学改时间。”

“你其实很想多下点功夫，又担心补习没用。”“你觉得会有效吗？”孩子又恢复了理性，父亲则再次扮演导师的角色。

为了避免出现由己及人“自传式回应”的倾向，成功人士的做法是：

（1）站在对方的观点去了解对方，再决定对方的意见是接受还是不接受。

（2）成功人士告诫：千万不要根据自己的价值观探查别人的隐私。

（3）根据自己的经验提供忠告，但不要把意愿强加于人。

（4）不要但方面的根据自己的行为与动机衡量别人的行为与动机。

有志于成功的人士不妨试试这几种做法，或许对你有帮助。

11．良好沟通的六个秘诀

●一把钥匙开一把锁，微笑则是一把开启心扉的“万能钥匙”。

●成功的表现之一，就是得到重视和赞美。这是人与生俱来的欲望。

●一位成功的推销大师把他一生的成功经验总结为：微笑、赞美、关怀。

●要想获得世界上的最大奖赏，你必须拥有过去最伟大的开拓者将梦想转化为现实的献身热情，来发挥自己的才能。

要想成功，就要学会沟通、善于沟通。成功人士为你提供了良好沟通的六个秘诀。

（1）要微笑。

你的面部表情比你的服饰更为重要。“笑”是人类独有的天赋，也是人类共有的天赋。无论贫富贵贱都一样，笑容用之不尽，取之不竭，关键是你用还是不用，用多还是用少。行动比语言更有力量，而微笑所表现的是：“我喜欢你。你使我快乐，我很高兴见到你。”

笑表示喜欢、接纳、亲和。微笑胜过美丽的面容和华贵的服饰。微笑，如一缕温和的阳光，溶化冰冷漠然，穿透抵触封闭；一把钥匙开一把锁，微笑则是一把开启心扉的“万能钥匙”。

“它不花费什么，但创造了很多成果。”

“它丰盛了那些接受的人，而又不会使那些给予的人贫瘠。”

“它产生在一刹那之间，但有时给人一种永远的记忆。”

“没有人富得不需要它，也没有人穷得会缺少它。”

“它在家中创造了快乐，在商业界建立了好感，而且是朋友间的通行证。”

“它是疲倦者的休息，沮丧者的白天，悲伤者的阳光，又是大自然的最佳良药。”

“但它却无处可买，无处可求，无处可借，无处可偷，因为在你把它给予别人之前，没有什么实用的价值……”微笑是不苦的良药。

有位神经系统疾病专家告诉别人，他发明了一种治疗忧郁症的新方法。他劝告他的病人，在任何情况下（当然葬礼除外），都要笑！强迫自己，无论心中喜欢不喜欢，都要微笑。他就用这种方法治愈了他的病人。

微笑是成功的契机。

一位海外商界的成功者说，据他的体会，一个人在世界上之所以能做成一点事，有一点成就，就这么一点点奥秘，我给别人一个什么表情，别人就回报我一个什么表情，我给一个怨恨，就得到一个怨恨，我给一个善良的微笑，就得到一个善良的微笑，当你给了千百人一个微笑的时候，千百人回报你的也是千百个微笑，这样，你的人生就成功了。

这世界就像一面镜子，当你向它微笑之时，它必以笑颜回报。

古德有言：心诚色温，气和词婉，必能动人。

千年古训：和气生财。

甚至，连江山都可以“笑”出来。

有一句评价《三国》的话，说得十分精彩：

“刘备的江山是哭出来的，曹操的江山是笑出来的。”

的确，刘备光史载经传的“大哭”，就有数十次之多。他一大哭，关、张、赵、马、黄五虎上将就会去拼命，他一大哭，智慧如诸葛亮者也要鞠躬尽瘁，死而后已。

曹操不同，爱“笑”。特别是在困难重重，走投无路的时候往往“仰面大笑”。仅看《三国演义》第五十回“诸葛亮智算华容，关云长义释曹操”，曹操在赤壁大战中被杀得丢盔卸甲，狼狈不堪，在逃命的紧要关头，就大笑了数回。

曹操每次大笑，都是笑对手智谋不高。这充分反映了他永不服输的大无畏性格和积极的心态。这种大笑的背后，让人感到了强大的人格力量——永不言败，卷土重来！

（2）要欣赏赞美别人。

动物有求生的本能，人有成功的渴求。而成功的表现之一，就是得到重视和赞美。这是人与生俱来的欲望。林肯曾说：

“人人爱听恭维的话。”

这种渴求得到赞美的欲望，就像人饥而求食、寒而奢衣一样，是一种本能的需要，而且地位越高，对赞美的渴求越强烈。这种欲望是不可满足的，无止境的。现实生恬不乏利用某些领导人的这种“本能的需求”而升官发财的例子。

欣赏赞美别人，就是肯定别人：鼓励别人，就是提高对方的自我价值，使他增强信心和勇气。这是人际关系的一件利器，是人际关系不可缺少的催化剂。

要使赞美产生良好的效果，有三个要点：

①赞美要立即表达。

②赞美要明确。

③赞美要公开。

一位成功的推销大师把他一生的成功经验总结为：

微笑、赞美、关怀。

“你可以拒绝我的推销，但你不能拒绝我的关心、赞美和微笑”。

这是走遍天下成功的销售秘诀。

（3）要感恩（感激别人）。

不要为失去而烦恼，要为得到而感激。懂得感激的人才懂得珍惜，才懂得拥有。

我们要感激自己所拥有的一切：环境、家庭、同事、朋友……因为有了他们，我们的生活才充实和有意义。

感恩的一个重要方法，就是多说：“谢谢。”

常怀感激之心，必能锁定积极的心态，严于律己，宽以待人。

（4）利益原则。

在人际关系中，无论对方在意与否，计较与否，首先都要主动、周到地考虑对方的利益和需要。“双赢”才能长胜。

（5）充满热忱。

充满热忱和活力，别人就会被你吸引，因为人们总是喜欢跟积极乐观者在一起。运用别人的这种积极响应来发展积极的关系，同时帮助别人获得这种积极的态度。

没有热忱，不论你有什么能力，都发挥不出来。要想获得世界上的最大奖赏，你必须拥有过去最伟大的开拓者将梦想转化为现实的献身热情，来发挥自己的才能。

热忱是一种伟大的力量，它可以补充你的精力并发展出一种坚强的个性；它能给你以信心和动力，带领你迈向成功。

有人用服食兴奋剂维持精力，必定无济于事；又有人一天睡到晚仍然打不起精神。只有热忱才能使人精神饱满、精力过人。

热忱来自于远大的目标和对工作的乐趣。

培养热忱最好的方法就是，心存“热忱”之念，用行动表现热忱——凡事不做则已，做必全力以赴，以最大的热忱来完成！

欧布莱恩神父说过：

“没有热忱，不可能赢得任何一场竞争。”

拿破伦·希尔说：

“如果你有热忱，几乎就所向无敌了。”

（6）诚信。

待人以诚，才能人待以诚，才能得到理解、信任、尊重和帮助。真正的诚信不需要表白，谁都能凭“直觉”马上感知到。因此，《礼记》上说“不诚无物”，没有诚意，便没有一切。古谚又说“诚为上策”，诚信不只是上策，更是唯一的策略。

相信六种良好的沟通关系定能对你的事业有所帮助。

12．如何指正别人的错误

●人们在受到责备时，都会感到不痛快，就看方法是否得当。

●成功的指责是一种赞美。

指出别人的错误，是对别人的否定，而否定又有轻重之别。鉴于此，针对犯错误的人要区别对待，采用适用的方法分别指出。如果你是个公司的老板，当员工在工作中出现了失误，你在指正他（她）的错误时，要讲究方法，因人而异。有的职员因为本身的原因，常常缺乏干劲，工作没有主动性。对于他们要调动主动性，你指责他一通，也无济于事，主动性必须从其内心激发出来。对待他们指责只能是隐晦的，在表面上要进行激励。如果他喜欢养花，可以将他的工作和花儿进行联系，就能引起职员的积极性，使他认真、热情地去工作。不仅如此，这种激励的方法还能使职员产生一种责任感，而责任感恰恰是做好工作的前提。如此一来，职员必须心服口服，愉快地接受你的指责，因为他的努力得到了承认，他的积极性得到了肯定。人们在受到责备时，都会感到不痛快，就看方法是否得当。但是林子大了什么鸟都有，有一种特殊的人，任你怎么批评，怎么指责，他只听之任之，我行我素，依然如故。有位女经理，精明强干，手下的一班干将

也都十分出色。但前不久，一名助手因为迁居别处而调走了，接任的是一位刚刚毕业的大学生。这位新来的女大学生，人长得很漂亮，又很会打扮，业务能力也很强。但做起事来马马虎虎，常常将印过的资料不加整理便交出去。办公桌上也乱七八糟。女经理一开始还忍着，认为慢慢会好的，但很长一段时间过去了，她却总是老样子。而且，这个女孩对于任何批评、责备都只当耳边风，让人急不得气不得恨不得恼不得。后来，那位女经理决定改变责备方式，只要一发现她的优点就称赞她。一天，这个女孩穿了一身碎花白裙，梳了时下较流行的发式来上班，女经理一看，机会来了，便称赞着说："这身衣服真不错，再配上这个发式很漂亮，要是你以后的工作，也像你穿衣一样漂亮就好了！"女孩脸一红，马上知道了经理话中有话。没想到，这个办法真灵验了，仅仅十几天，那女孩就好了很多。一个月后，她作出了非常显著的工作成绩。可见，责备有时可以从另一个角度进攻，利用称赞来使他们改掉毛病，进而增加你所领导的整体的工作效率。不当众责备职员当然是最好了。可是，有些领导比较容易冲动，特别是看到职员犯了比较严重的错误，严重影响全体的时候，就可能按捺不住冲天火气，当众责骂起职员来。这时，就好像是"丢了羊"一样。为了防止继续"丢羊"，就必须立即采取"补牢"的措施，使你一时冲动而产生的副作用减到最小，最好的方法是使指责变成一种赞美。

13．一定要记住别人的名字

●安德鲁·卡耐基记住并重视朋友和商业界人士名字的方法，是他领导才能的秘诀之一。

●吉姆，一位美国邮政总局局长能叫出五万个人的名字，这项能力使他帮助富兰克林·罗斯福进入了白宫。

●记住别人的名字，对那个人来说，这是语言中最甜蜜、最重要的声音。而这又恰恰是你迈向成功的开始。

戴尔·卡耐基说：记住人们的名字，而且很轻易就能叫出来，等于给予别人一个很巧妙而又有效的称赞。这就是成功者的法典。

1898年的时候，纽约的洛克兰发生了一场悲剧。一个小孩死了。这一天，邻居们正准备去参加葬礼，吉姆·法里走到马房去拉他的马。地上充满积雪，空气寒冷，那匹马好几天没有运动了，当它被拉到水槽的时候便欢欣鼓舞起来，把两腿踢得高高的。结果，吉姆·法里被踢死了。因此，这个小小的镇上，一个星期内举行了两次葬礼。

吉姆·法里留下了一个寡妇和三个孩子，还有几百元钱的保险金。他最大的儿子吉姆才十岁，就要到一个砖厂去工作：运砂，把砂倒入砖模，再把砖转换方向在太阳下晒干。这个孩子一直没机会受教育。但是，他有一种使别人喜欢他的才华。后来，他走上了政治活动的舞

台。随着岁月不断地流逝，他培养了自己一种记住人名的惊人能力。

他没有进过一所中学，但是在他46岁的时候，有4所学院已经授予了他荣誉学位，他同时也成为民主党全国委员会的主席、美国邮政总局局长。

记者去访问吉姆，请教他成功的秘诀，他说："努力工作"。于是记者说："别开玩笑了。"他接着问记者认为他成功的理由是什么。记者回答："听说你可以叫出一万个人的名字。""我能叫出五万个人的名字。"他说。不要忽视这一点。他的这项能力使他帮助富兰克林·罗斯福进入了白宫。在吉姆为一家石膏公司推销产品的那几年以及在升为小镇上一名公务员的那几年，他创造了一套记住别人姓名的方法。

这是一个非常简单的方法。每次他新认识一个人，他就问清楚那个人的全名、家庭人口、他的职业以及政治观点。他把这些资料全记在脑海里。第二次他又碰到那个人的时候，即使过了一年，他还是能拍拍对方的肩膀，询问起他的妻子和孩子的情况，以及他家后面种的那些植物。难怪他有一大群拥护他的人！在罗斯福竞选总统活动开展以前的好几个月，吉姆每天都写好几百封信，给遍布西部和西北部各州的人们。然后，他跳上火车，在19天内足迹踏遍了19个州。那12000英里的路程，他以马车、火车、汽车和轻舟代步。每到一个市镇，就跟他所认识的人一起吃早餐或午餐，喝茶或者吃晚饭，跟他们谈肺腑之言。然后，又继续他的下一站。等他回到东部，他就写信给他到过的每一个市镇上的某个人，索取一份所有他谈过话的人的名单；然后加以整理，他就有了成千上万个人的名字了。这名单上的每一个，都会收到一封吉姆的私函。那些信都以"亲爱的比尔"，或者"亲爱的杰克"开头，结尾总是签上"吉姆"。

吉姆早年就发现，一般人对自己的名字比对地球上所有名字的总和还要感兴趣。记住人们的名字，而且很轻易就能叫出来，等于给予别人一个很巧妙而又有效的赞美。如果把别人的名字忘掉或者写错，你就会处于一种非常不利的地位。

有一次，乔在巴黎开一门公开演讲的课程。他给所有居住在当地的美国人发出复印的信件，那些法国打字员显然不太熟悉英文，自然在打名字的时候不断出错。结果，巴黎一家美国大银行的经理写了一封毫不客气的回信给乔，因为他的名字被拼错了。

安德鲁·卡耐基被称为钢铁大王，他成功的原因究竟在哪里呢？

实际上，他对钢铁的制造过程懂得很少，他手下的好几百人，谁对钢铁都比他内行。但是他知道怎样为人处事，而这，正是他成功的原因。

小时候，他就表现出组织的才华和领导的天才。等到十岁的时候，他发现了人们把自己的姓名看得惊人的重要。而他利用这项发现赢得了别人的合作。当他在苏格兰还是个小孩的时候，他抓到了一只兔子，那是一只母兔。乖乖！他很快发现了一整群小兔子，但却没有

东西喂它们。他想出了一个很妙的法子——他对邻居的孩子们说，如果他们能找到是够的苜蓿和蒲公英喂饱那些兔子的话，就可以以他们的名字命名那些兔子。

这个法子太灵验了，卡耐基一直不能忘怀。

好几年之后，他在商业界用了同样的方法赚了好几百万美元。比如，那次他要把铁轨卖给宾夕法尼亚铁路公司，而该公司当时的董事长是艾格·汤姆森。因此，卡耐基在匹兹堡建立了一座巨大的钢铁厂，取名为艾格·汤姆森钢铁厂。

这是一个谜语，你想，当宾夕法尼亚铁路公司需要铁轨的时候，艾格·汤姆森会向谁买？

当卡内基和乔治·普尔曼为了竞争小轿车市场的时候，这位钢铁大王又想起了那个兔子的故事。

卡耐基控制的中央交通公司和普尔曼控制的那家公司，都在拼命争取太平洋联合铁路公司的生意。为了击败对手，大杀其价，实际上已到了毫无利润可言的地步。一天晚上卡耐基和普尔曼都要到纽约去找太平洋联合铁路公司的董事会。当他们在圣尼克斯饭店见面的时候，卡耐基说："晚上好，普尔曼先生，我们难道不是在出自己的洋相吗？""这句话怎么讲？"于是卡耐基把他的计划说了出来，他想合并这两家公司，他把合作、互不竞争的好处说得天花乱坠。普尔曼十分注意地听着，但是并没有表态。最后他问："这个新公司叫什么名字？"卡耐基立即说："当然叫普尔曼皇宫轿车公司。"

普尔曼的脸一亮——"到我房间去，"他说，"让我们来讨论一番。"这次的讨论，在工业史上写下了新的一页。

安德鲁·卡耐基这种记住并重视朋友和商业界人士名字的方法，是他领导才能的秘诀之一。他以能够叫出他的许多职工的名字为骄傲，而且他很得意地说，当他亲自主管钢铁厂的时候，从未发生过麻烦。

人们对自己的名字如此重视，甚至不惜以任何代价要使他们的名字永垂不朽。即使像盛气凌人、脾气暴躁的巴南姆也因没有人继承他的姓氏而感到失望，而愿意给他的外孙希里25⒁美元，如果后者愿意自称为巴南姆·希里的话。

图书馆和博物馆最有价值的收藏品，都来自于那些一心一意担心自己的名字会从历史上消失的人。纽约公共图书馆里，拥有亚斯多和里查克斯等人的藏书。

卡耐基的技巧非常简单，如果他没有听清楚对方的名字，就说："抱歉，我没有听清楚。"如果碰到一个不常见的名字，他会问怎么写法。

在谈话的时候，他会把那个名字重复说几次，试着在心里把它跟那个人的特征、表情和一般容貌记在一起。如果对方是个重要人物，拿破仑三世就更进一步。一等到他身边没有人，他就把那个人的名字写在纸上，聚精会神地仔细瞧着，深深地留下印象。然后，再把那张

纸条撕掉。就这样，他对那个名字就不仅有一个耳朵的印象，而且还有眼睛的印象。

这一切都要花时间，但正如爱默生所说的：

“礼貌是由一些小小的牺牲组成的。”

因此，如果你要获得好感，不惹麻烦，请记住：

记住别人的名字，对那个人来说，这是语言中最甜蜜、最重要的声音。而这又恰恰是你迈向成功的开始。

习惯之六：统合综效
1＋1可以大于2

统合综效的观念源自一种自然现象：全体大于部分的总和。有些不同种的植物生长在一起，根部会互相缠绕，土质因而改善，植物也比单独生长时更为茂盛。两块木头所能承受的力量大于个别承受力的总和，两种药物并用的疗效也可能大于分开使用之和。这说明1＋1等于3，甚至更多。

与人合作最重要的是重视不同个体的不同心理、情绪与智能，以及个人眼中所见到的不同世界。假如两人意见相同，其中一人必属多余。与所见略同的人沟通毫无益处，要有分歧才有收获。

1．博采众议

●其实一些奇迹可以经常发生，甚至天天出现。但前提必须勇于冒险，肯博采众议。

●惟有肯放弃眼前安适环境的勇者，才能开疆阔土，迈向新境界。

●对关键性事务——整合。

对重大的事务——求变。

对所有的事务——宽大。

——美国总统布什就职演说辞

统合综效是成功人士最具有的能力，也是前五个习惯的整体表现与真正考验。惟有兼具人类四种特有天赋、以双赢的动机及沟通技巧，才能达到统合综效的最高境界。统合综效不但可创造奇迹，开辟前所未有的新天地，也能激发人类最大潜能，即使面对人生再大的挑战都不足惧。

统合综效，也就是集体创新，最令人不安的正是，创造的结果吉凶难卜。冒险、探索与创新的精神必须以高度安全感为后盾。惟有肯放弃眼前安适环境的勇者，才能开疆阔土，迈向新境界。

所谓统合综效的沟通，是指敞开胸怀，接纳一切稀奇古怪的想法，同时也贡献一己的浅见。乍看之下，这似乎把习惯二——以终为始弃之不顾，其实正好相反。在沟通之初，谁也没有把握事情会如何变化，最后结果又如何。但安全感与信心使你相信，一切会变得更好，这正是你心中的目标。

很少人曾在家庭或其他人际关系中，体验过集体创作之乐，反而习惯于多疑闭锁的个性。这常造成一生中最大的不幸——空有无尽的潜力，却无用武之地。

一般人或多或少有过“众志成城”的经验，例如一场球赛暂时激发了团队精神；或是在危难中共同发挥急人所急的精神，挽回一条生命。不过，这些通常都被视为特例，甚至奇迹，而非生活的常态。其实这些奇迹可以经常发生，甚至天天出现。但前提必须勇于冒险，肯博采众议。

我们看一看美国总统布什就职演说的几句话

我以圣徒之所望自勉：

对关键性事务——整合。

对重大的事务——求变。

对所有的事务——宽大。

这里的整合、求变、宽大其实就是最绝妙的统合综效。

2．善于合作

●成功人士善于合作，因为谁都不可能是一座孤岛，一个人要取得成功，必须学会与别人一道工作，并能够与别人合作。

●一个人获得成功之前，必须得到人们的尊敬，否则，他就无法赢得别人的合作。

●每一个事业有成的人，在成功的路上，都曾经得到别人许多帮助。因此我们应该把帮助别人作为回报，这是公平的游戏规则。

●帮助别人不仅利人，同时也能提升本身生命的价值，不论对方是否接受你的帮助，或是否感激你。

1＋1＝2在算式上是正确的，但在实际生活中却不是一个相同的概念，有时1＋1能大于2，为什么呢？大凡在事业上成功的人都是后者。成功人士善于合作，因为谁都不可能是一座孤岛，一个人要取得成功，必须学会与别人一道工作，并能够与别人合作。如果他想领导一个企业朝着明确目标前进，他需要一文有效的队伍做后盾。

集体工作意味着协调一致。人与人之间有时会发生冲突，但他们不应该把矛盾延续下去，以致发展到无法共事的地步。

合作应该从自身做起，在这方面最好的建议也许是：

（1）保证自己个性的良好平衡，避免走极端。

（2）在执行集体工作中争取主动。

（3）在与自己共事的工作人员中，寻找积极的而不是消极的品质。

（4）对别人表示寄予最大的期望。

（5）保持足够的谦逊，在别人的行为理应受到尊敬时，向别人

诚挚地致以敬意。

一个人获得成功之前，必须得到人们的尊敬，否则，他就无法赢得别人的合作。锋利的言辞，冷漠地对待他人的权利和感情，有意无意的怪癖——所有这些，都将使这个人得不到人们的尊敬，至少是很难得到人家的尊敬。

合作不能靠命令来维护。人们在完成合作的任务时，如果仅仅是因为害怕，或者出于经济上的不安全感，那么，这种合作的很多地方是不会令人满意的。因为，这种做法把合作的精神忽略了，而正是这种精神——心甘情愿的合作态度——对企业的成败具有重要的影响。

你的工作要得到别人的支持而不是反对，必须唤起别人合作的愿望，使他们直接或间接地看到自己的利益。人们都希望得到的是这样的一种赏识：承认他们正在做的工作是很有价值的，是值得花时间和精力去做的工作。他所做的事情，对他的人生旅程非常重要。

得到最佳合作的关键，是给予人们与他们才能相称的、有意义的工作，并且承认和肯定他们迈出的每一步。这就强调了这一事实：要不断地得到合作，就必须让人们做有意义的事情。每一个事业有成的人，在成功的路上，都曾经得到别人许多帮助。因此我们应该把帮助别人作为回报，这是公平的游戏规则。

历史上有很多获得大成功的人，都是因为受到一个心爱的人或一个真诚的朋友的鼓励。如果没有一个自信十足的妻子苏菲亚，我们也许在伟大的文学家中找不到霍桑的名字。当他伤心地回家告诉她，他在海关的工作丢了，他是一个大失败者时，她却很高兴地说："现在，你可以写你的书了！"

"不错，"霍桑说，"可是我写作时，我们怎样维生？"

她打开抽屉，拿出一堆钱来。

"钱从哪里来的？"他嚷道。

"我知道你是天才，"她回答道，"我知道有朝一日你会写出一本名著来，所以我每周从家用中省下一笔钱，这些钱足够我们用一年的。"

由于她的自信，美国文学史上最伟大的一本小说《红字》产生了。

帮助别人成功，是追求个人成功的最保险的方式。每个人都有能力帮助别人，一个能够为别人付出时间和心力的人，才是真正富足的人。

如果一个人顶尖的成就让你感到其中也有自己的一份，你能够说："是我让他有今天。"这将是你最值得骄傲的经验。

帮助别人不仅利人，同时也能提升本身生命的价值，不论对方是否接受你的帮助，或是否感激你。

想想看，如果每一个人都帮助另外一个人，世界将变得多么和谐与美好！当然，我们每一个人也都会得到别人的帮助。

世上仅存的植物当中，最雄伟的，当属美国加州的红杉。红杉的高度大约是妁公尺，相当于30层楼高。

科学家深人研究红杉，发现许多奇特的事实。一般来说，越高大的植物，它的根理应扎得越深。但科学家却发现，红杉的根只是浅浅地浮在地面而已。

理论上，根扎得不够深的高大植物，是非常脆弱的，只要一阵大风，就能将它连根拔起，可红杉又如何能长得如此高大，且屹立不摇呢？

研究发现，红杉必定生长在一大片的红杉林中，并没有独立壮大的红杉。这一大片红杉彼此的根紧密相连，一株接着一株，结成一大片。自然界中再大的飓风，也无法撼动几千株根部紧密连结，占地超过上千公顷的红杉林。除非飓风强到足以将整块地掀起，否则再也没有任何自然力量可以动摇红杉分毫。

红杉的浅根，也正是它能长得如此高大的利器。它的根浮于地表，方便快速而大量地吸收赖以成长的水分，使红杉得以快速茁壮，同时，它也不需耗费能量像一般植物扎下深根，用扎深根的能量来向上成长。

造物主在世界各地为人们留下成功的启示，只看我们是否能拥有细心的智慧去体会与领悟。红杉提供我们一个很好的方向，让我们广泛地伸出自己的学习触角，和广大的资讯网络结合，去吸收更丰富的成功知识及经验，来供应自己赖以迅速成长的养分，而不需耗费能量于独自盲目地钻研。成功不能只靠自己的强大。成功需依靠别人，只有能帮助更多人成功，你自已才能更成功。如红杉林根部相连，以充分而紧密的合作关系，创造出屹立不摇的伟业。

如果你尚未壮大，不妨伸出你学习的根，和成功者紧密连结，加入成功、积极的团体，阅读成功者撰述的书籍，吸收他们的经验，了解成功者的态度，让自己更快速地成长。

只要你熟谙这项借力与合作的诀窍，很快地，你将会成为成功之林的雄伟巨木。

我们有时也许激怒了他人，或者被人激怒。当你被人激怒，并且说了一大堆气话之后，你确实可以消除自己的愤怒情绪，让自己得到一些轻松，但是你想过他人没有？别人会怎样呢？他会分享你的一吐为快吗？你那充满愤怒的声调、敌对的态度，真能够使他同意于你吗？

“假如你握紧双拳找上我，我想我也会不甘示弱。”伍德罗·威尔逊说道，“但是，假如你对我说：‘让我们坐下来讨论讨论，如果我们意见不同，不同之处在哪里，问题的症结在哪里？那么，我是可能接受的。我们也许只在部分观点上不同，但大部分还是一致的。只要彼此有耐心，开诚布公，还是可以达到步调一致。”威尔逊的这番说法显然还不及小洛克菲勒。

远在1915年的时候，小洛克菲勒还是科罗拉多州一个不起眼的人物。当时，发生了美国工业史上最激烈的罢工，并且持续达两年之久。愤怒的矿工要求科罗拉多燃料钢铁公司提高薪水，小洛克菲勒正负责管理这家公司。由于群情激愤，公司的财产遭受破坏，军队前来镇压，因而造成流血，不少罢工工人被射杀。

那样的情况，可说是民怨沸腾。小洛克菲勒后来却赢得了罢工者的信服，他是怎么做到的？小洛克菲勒花了好几个星期结交朋友，并向罢工者代表发表谈话。那次的谈话可谓不朽，它不但平息了众怒，还为他自己赢得了不少赞赏。演说的内容是这样的：

“这是我一生当中最值得纪念的日子，因为这是我第一次有幸能和这家大公司的员工代表见面，还有公司行政人员和管理人员。我可以告诉你们，我很高兴站在这里，有生之年都不会忘记这次聚会。假如这次聚会提早两个星期举行，那么对你们来说，我只是个陌生人，我也只认得少数几张面孔。由于上个星期以来，我有机会拜访整个附近南区矿场的营地，私下和大部分代表交谈过。我拜访过你们的家庭，与你们的家人见面，因而现在我不算是陌生人，可以说是朋友了。基于这份互助的友谊，我很高兴有这个机会和大家讨论我们的共同利益。由于这个会议是由资方和劳工代表所组成，承蒙你们的好意，我得以坐在这里。虽然我并非股东或劳工，但我深觉与你们关系密切。从某种意义上说，也代表了资方和劳工。”

多么出色的一番演讲，这可能是化敌为友的一种最佳的艺术表现形式之一。假如小洛克菲勒采用的是另一种方法，与矿工们争得面红耳赤，用不堪人耳的话骂他们，或用话暗示错在他们，用各种理由证明矿工的不是，你想结果会如何？只会招惹更多的怨愤的暴行。

假如人心不平，对你印象恶劣，你就是用尽所有基督理论也很难使他们信服于你。想想那些好责备的双亲、专横跋扈的上司、唠叨不休的妻子。我们都应该认识到一点：人的思想不易改变。你不能强迫他们同意你的观点，但你完全有可能引导他们，只要你温和友善。

以上是林肯在100多年前所说的话，他还说道：

这是一句古老而颠扑不灭的处世真理：“一滴蜂蜜要比一加仑的胆汁能招引更多的苍蝇。”人也是如此，如果你想赢得人心，首先要让他人相信你是最真诚的朋友。那样就像有一滴蜂蜜吸引住他的心，也就是一条坦然大道，通往他的理性。

商界人士都知道，对罢工者表示出一种友善的态度是必要的。举例来说，怀特汽车公司的某一工厂有250个员工，他们因要求加薪而举行罢工。当时的公司总裁罗伯·布莱克没有采取动怒、责难、恐吓或发表霸道谈话的做法，而是在报刊上刊登了一则广告，称赞那些罢工者“用和平的方法放下工具”。由于发现罢工监察无事可做，布莱克便买了许多球棒和手套让他们在空地上打棒球。有些人喜欢保龄球，他便租下了一个保龄球场。

布莱克先生富于人情味的举动，得到的当然是富有人情味的反应。那些罢工者找来了扫把、勺子和垃圾推车，开始把工厂附近的纸屑、烟头、火柴等垃圾扫除干净。想得到吗？一群罢工工人在争取加薪、承认联合公司成立的时候，同时清除工厂附近的地面！这在漫长、激烈的美国罢工史上是绝无仅有的。这次罢工终于在一星期内获得和解，并没有产生任何不快或遗恨。

著名律师丹尼·韦伯斯特被许多人奉若神灵。虽然他的声誉如日中天，但他那极具权威的辩论始终充满了温和的字眼，他的辩论中经常出现这些词语："这有待陪审团的考虑"、"这也许值得再深思"、"这里有些事实，相信您没有疏忽掉"、"这一点，由您对人性的了解，相信很容易看出这件事的重大意义"——没有恫吓，没有高压手段，没有强迫说明的企图。韦伯斯特用的都是最温和、平静、友善的处理方式，但仍不失其权威性，而这正是他成功的最大助力。

3．调和优劣各得其所

●人一生下来就是独特的，与众不同的。所以你的个性是客观存在，我们很难改变它，而最好是去发现它。

●成功者和你我并没有什么不同，他们只不过认识了自己，找到了自己真正的"适合"和"热爱"，并且在生活中永远把它置于一切之首，而心无旁骛地奔向自己的目标。

●荀子说："大智有所不虑，大巧有所不为。"之所以成为大智大巧者，就因为扬其长而避其短。

成功人士在统合综效达到1＋1大于2过程中，最注重的是调和优劣各得其所。

在希腊帕尔纳索斯山南坡上，有一个驰名世界的戴尔波伊神托所，在它的入口处的巨石上赫然镌刻着这样几个大字：认识你自己！

这就是古希腊哲学家们普遍认为的人类最高智慧。

人最熟悉的莫过于自己，最陌生的也莫过于自己；最亲近的是自己，最疏远的也是自己。

老子说："知人者智，自知者明。"

禅宗有言："明心见性。"

目标设定的过程，根本还是一个"自知"，一个"认识自己"的过程。

每个人都有特殊的职责或使命，他人无法越俎代庖。生命只有一次，所以实现人生目标的机会，也仅止于一次……换言之，人必须对自己的生命负责。

莱布尼兹说："世界上没有两片相同的树叶。"

人一生下来就是独特的，与众不同的。所以你的个性是客观存

在，我们很难改变它，而最好是去发现它。

“天生我才必有用”。个人的价值就在于把个人深藏的资质和整个世界联系起来。只要“热爱”，只要“适合”，就是与世界最强的联系。

无论你最终是工人、农民、军人中艺术家、医生、企业家、商人还是律师、广告人，只要你做着适合自己的工作，你就会感到，既与自己的，占灵又与身外的世界紧密地联系起来了。华德·迪斯尼说：“你一定要做自己喜欢做的事情，才会有所成就。”

喜爱的事正是我们天赋之所在。只有热爱，才会给你提供锲而不舍的动力，从而使你这方面的天资得到开发，“热爱是最好的老师”。这也就是世界上许多人成就大业的秘密。

这些成功者和你我并没有什么不同，他们只不过认识了自己，找到了自己真正的“适合”和“热爱”，并且在生活中永远把它置于一切之首，而心无旁骛地奔向自己的目标。

很多人对自己的能力和特长，从来不去分析，不去发现和挖掘，这是多么愚蠢：而有的人正好相反，不知道自己的缺陷和能力的限度，这同样是愚蠢的。了解任何一个人的所有能力，同时知道他力量的限度，这是一种智慧。

荀子说：“大智有所不虑，大巧有所不为。”

之所以成为大智大巧者，就因为扬其长而避其短。

在海外华人中曾经声誉最高的两名中国人是“第一毛泽东，第二李小龙”。足可见“功夫之王”李小龙的武功十分了得。但是却很少有人知道，李小龙练武本来是有先天缺陷的。首先，他是近视眼，必须戴着隐形眼镜。

对此，李小龙坦诚地说：

“我从小我就近视，所以我从咏春拳学起，因为它最适合做贴身战斗。”

其次，他的两脚不一样长，右脚比左脚短五寸，但也正因为如此，他左脚专事远踢、高踢，如狂风扫叶；右脚专事短促的阻击性踢法或隐蔽性踢法，近身发腿如发炮。同时，两腿的不一致使他摆出的格斗姿式优美别致，独具特色，成为一种武功流派的典型。

“我接受我的极限，毫无怨言。”李小龙如是说。

当你觉得日子过得很累，工作干得很苦，那么，你就可能扮错了角色。当你不是你时，你就呆错了地方，扮演了别人，这样不营生活在地狱，如鸟在水里鱼在天上。只有努力找出什么是自己，才知哪里是自己的天堂。

让鱼游泳，让鸟飞翔。了解自己最单纯的目的。当你做对了事，当你做着最适合你的事，当你的所作所为利己又利人而赢得人们尊敬时，幸福和成功就会携手而至。用一段空闲的时间，找一个安静的处所，认真地深刻地思考以下七个问题，想清楚，想透彻：

（1）我究竟有什么才干和天赋？什么东西我能做得最出色？与

我所认识的人相比，我的长处、高人一筹的是什么？

（2）我的激情在哪一方面？有什么东西特别使我内心激动向往，使我分外有冲劲去完成，而且干起来不仅不觉得累，反而感到其乐无穷？

（3）我的经历，有什么与众不同之处？能给我什么特别的洞察力、经验和能力？运用它我能作出什么与众不同的事？

（4）我最明显的缺陷和劣势是什么？

（5）时代和环境有什么特别之处（地理、政治气候、历史、经济、文化背景等因秦）？这其中有什么东西能对我的机遇产生影响？

（6）我与什么杰出人物有往来？他们有哪些杰出的才干、天赋与激情？与之合作（或跟随他们），能找到什么样的机遇？

（7）我要看到何种需要得到满足？

请注意：

①如果要成功，一定要面对这些问题、思考这些问题、回答这些问题。

②思考不成熟，一时不好回答的问题，可放一放，想好了再回答，但是必须回答。

③这些问题肯定是有明确答案的，而且是与别人截然不同的答案。你的阅历、兴趣、理想不可能与其他人一模一样，因此，你的答案一定要与众不同——找出你的差别性来！有差别才有存在，差别才能成功。

④这些问题的答案，相当于你成功的能源库，要定期或不定期的重新思考检讨：所有的资源用够了吗，还有没有可开发的资源，是否原来的思考有遗漏，不周密，这些答案是否需要补充调整？充分利用“能源”，随时补充资源。久而久之，你会发现，随着心态和社会关系的发展，你的能源库不断扩大，变成一座取之不尽，用之不竭的“金矿”。

4．创新魔方

●成功，必然是从创新入手，在创新中成功，靠创新持续成功。

●唯创新才能脱颖而出，才能战胜自己、超越竞争。

●松下幸之助所言：“今后的世界，并不是以武力统治，而是以创意支配。”

我们盛赞伟大的科学家、企业家、政治家、艺术家甚或一个普通群众，他们是成功人士中的佼佼者，因为他们为人类历史、对人类的精神物质财富作出了或多或少的创造性贡献。成功，必然是从创新入手，在创新中成功，靠创新持续成功。

唯创新才能脱颖而出，才能战胜自己、超越竞争。微软的成功就

是最好的例子，紧紧抓住最具潜力的新兴产业，紧紧抓住新兴产业中最具“控制力”的项目，然后通过创新不断淘汰自己的产品。

本世纪最著名的经济学家之一熊彼得先生认为，企业家成功的原动力就是创新。他同时列举了企业家应当具备的能力：

（1）发现投资机会；

（2）获得所需的资源；

（3）展示新事业美丽的远景，说服有资本的人参与投资；

（4）组织这个企业；

（5）担当风险的胆识。

所有成功的企业家，无不经历这个过程，无不具备这些能力。在这些能力里，可以看出，创新能力可体现为洞察力、预见力、想象力、判断力、决断力甚至行动力，等等。《李嘉诚传》这样评价李嘉诚先生：

“在香港经济迅猛发展且又变化莫测的40年中；能够经得起大风暴，又独具判断能力的成功人士，自然首推李嘉诚。很多企业界的杰出人士都称道并且十分羡慕李嘉诚料事如神的独到眼光。他总是能够运用他准确、锐利的洞察力，总能比同时期、同行业的人棋先一筹。”船王包玉刚的成功经历对熊彼得先生的理论是一个很好的说明。包玉刚进入船运业的时间是1955年，当时他用20万元买了一条风吹浪打28年的旧船金安号。这一“惊人”之举遭到了几乎所有亲友的强烈反对。因为船运业不仅需要庞大的资金，而且风险极大。但是，包玉刚力排众议，毅然投身船运业。因为，他看到了在港经营船运的巨大潜力。

“香港有天然的深水泊位和充足的码头，自1911年中国陷入动荡不安的年代，香港平静的海面，为国际贸易提供了可靠的大门。二战之后，世界经济复苏，各地之间的贸易往来增多。船运是最廉价的一种运输方式，必将大有作为。”包玉刚坚定地这样认为。

到1978年，包玉刚经过20多年的苦心经营，已拥有200多条船、2000万吨运输能力的庞大船队，荣登世界船王宝座。但就在此登峰造极之时，包玉刚又作出了令全球惊讶的决定：减船登陆！因为他又以极其敏锐的眼光，预见到世界性的船运衰退即将到来。于是，他当机立断，及时卖掉了相当部分的船只，这使他顺利地逃过了船运大萧条时期的灾害。

实行“减船登陆”战略大转移的第一仗，就堪称世界商战史上的经典之作。他以超人的胆魄和霹雳般的手段，斥资23亿元之巨，导演了精彩绝伦的九龙仓收购战，拉开了在港华人中资挑战英资的历史序幕，可谓气吞山河。

在80年代之前，香港的经济命脉都是由英资所控制。但在80年代初期，以李嘉诚、包玉刚为代表的一批华人豪杰，经过20多年的原始积累，羽翼渐丰，可以与英资公开叫板了。

九龙仓是香港最大的码头，一直由香港四大财团之一的怡和洋行（英资）所控制。包玉刚经营船运20余载，深知码头的价值，所以他减船登陆的第一步就选择了九龙仓。

包玉刚仅用80多天时间就控制了30%九龙仓股权，远远超过怡和洋行的20%。怡和在大惊失色之后组织反扑。他们在一个周五股市收盘之后，突然宣布将以空前优惠的价格收购九龙仓股份至49%，而此时，包玉刚正在巴黎出差。怡和把包玉刚推到这样的境地：如包玉刚准备反收购，就必须在周六、周日银行休假日内，筹集20多亿港元现金——这在当时那种情形下，几乎是不可能的。

周一上午开盘，香港有史以来最大的一次收购战打响，但不到一小时战斗便结束了。证券商报价23亿港元，包玉刚当即开出一张23亿港元的巨额支票。怡和面对包氏雷霆万钧、排山倒海般的收购攻势毫无还手之力。至此，包玉刚持九龙仓49%股权，稳获控股地位，一跃成为九龙仓首任华人主席。

那么，包玉刚又是如何创造奇迹，在周末两日内筹到20多亿港元现金的呢？包玉刚首先找到汇丰银行老板沈弼，两人的对话十分简短：

“需要我怎么帮你？”“借我15亿现金。”

“OK，没问题。”

包玉刚又联系了九家金融机构，他们不约而同都表示全力支持，特别是香港华美银行，就在周一上午展开收购时，还给包玉刚送来信函，允诺可为他提供1亿美金的贷款，同时勿需担保。

稍有金融常识的人都懂得，银行为保证货款的安全，几乎无一例外地要求被贷方提供等值抵押物或担保。为何不止一家银行肯为包玉刚打破银行惯例而提供巨额贷款呢？有专家在研究后认为，包氏主要运用了他的“个人无形资产”，即在几十年商海沉浮中建立起来的影响力、经营能力、预见能力和商业信誉——这本身又是一件史无前例的“创新”。

包玉刚的身上，充分体现了一个成功的大企业家勇于创新、敢想敢为的精神气魄和超然智慧。洛克菲勒有句名言：

“如果你想成功，你应辟出新路，而不要沿着过去成功的老路走……即使你们把我身上的衣服剥得精光，一个子儿也不剩，然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带，但只要有两个条件——给我一点时间，并且让一支商队从我身边经过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁。”

这样的豪情壮志，令人无不动容，这才是一个受人敬仰的大企业家的根本素质：绝地求发展，白手打天下。我们仿佛看到一个一无所有的高大身影，屹立在同样一无所有的沙漠上，以大无畏的精神气概向平庸、向贫困宣战：我能创新，我怕谁？

这个时候，只剩下想像力和思维——任何一个正常人都具备的最

根本的东西。

一位《纽约时报》记者在追踪了比尔·盖茨和网景公司电脑神童马克·安德森等人的“暴发”历程后惊呼，盖茨之类的人物仰仗的是超人的想象力和创新思维，从而攀上世界富豪的群山之巅。

据说几年前的某一天，比尔·盖茨从其西雅图总部附近的一家餐馆走出来。一个无家可归者拦住他要钱。给点钱自然是小事一桩，但接下来的事却令见多识广的比尔·盖茨也目瞪口呆——流浪汉主动提供了自己的网址，那是西雅图一个庇护所在互联网上建立的地址，以帮助无家可归者。

“简直难以置信”，事后盖茨感慨道，“Internet是很大，但没想到无家可归者也能找到那里。”今天，比尔·盖茨的微软给互联网带来了统一的标准，也带来了前所未有的垄断。其视窗（Windows）操作系统几乎已成为进人互联网的必由之路，全世界各地的个人电脑中，92%在运用Windows软件系统。更值得一提的是，过去两年来，微软共投资及收购了37家公司，表面看起来好象是一种随心所欲的资本扩张行为，但只要把这37家公司排在一起分门别类，立刻就会令人大惊失色！因为这37家公司所代表的竟然是网络经济的3大命脉：互联网络信息、基础平台，互联网络商业服务，互联网络信息终端。微软不仅统治了现在的个人电脑时代，而且已经开始着手统治未来的网络时代！

难怪美国司法部要引用反垄断法控告微软。

但比尔·盖茨从容地说：

“微软只占整个软件业的4%，怎么能算垄断呢？”

盖茨的话也自有他的道理，因为软件的形态与工业时代的规模和产品建立的垄断已有明显区别。实际上，微软已不仅仅是单纯的垄断，只有“霸权”才能更确切地描述微软的真实。因为操作系统是整个电脑业的基础，微软以核心产品的垄断获得了对整个软件行业的霸权，使得垄断操作“稀释”和掩饰在更大范围的霸权之中，与单纯的数量份额和比例等等有英垄断的硬性指标已无明显关系。

软件业的霸权是一种独特的霸权，是知识的霸权，创新的霸权。

正如松下幸之助所言：

“今后的世界，并不是以武力统治，而是以创意支配。”

“创新”令人欣喜，令人敬畏，也令人迷惑。

创新思维就是新的生产力。

北京获得2008年奥运会举办权，举国欢庆，成了北京、中国，乃全世界华人的一大盛事，因为举办奥运会是一个“香饽饽”，一块“肥肉”！可是在上个世纪后半期，举办奥运会却是让人害怕的事。

为什么呢？

1972年，第20届奥运会在联邦德国的慕尼黑举行，最后欠下了36亿美元的债务，很久都没有还清；1926年，第21届奥运会在加拿

大的蒙特利尔举行，最后亏损了10多亿美元之巨，成了当地政府的一个大包袱。直到今天，蒙特利尔人还在缴纳“奥运特别税”；1980年第22届奥运会在苏联的莫斯科举行，苏联的确财大气粗，比上两届举办城市耗费的资金更多，一共花掉了90多亿美元，造成了空前的亏损。

面对这种情况，1984年的奥运会几乎到了无人问津的地步，还是美国的洛杉矶看到没有人敢拿这个烫手的“山芋”，就以惟一申办城市“获此殊荣”，企图通过这种方式来显示其泱泱大国的实力。可是等“夺取”到了举办奥运会的权利之后不久，美国政府就公开宣布对本届奥运会不给予经济上的支持，接着洛杉矶市政府也说，不反对举办奥运会，但是举办奥运会不能花市政府的一分一厘……

俗话，“巧妇难为无米之炊”，没有钱是什么事情也办不成的。缺了“孔方兄”，不要说举办奥运会，就是修补一块足球的草坪也不可能的。

谁能够出来挽救这场危机呢？洛杉矶奥运会筹备小组不得不向一家企业咨询公司求救，希望这家公司寻找一位高手，政府不补贴一分钱而举办好这届奥运会。

这家公司动用了他们收集的各种资料，根据奥运会筹备小组提出的要求，开动计算机进行广泛搜寻，计算机不时反复出现一个人的名字：彼得·尤伯罗斯。彼得·尤伯罗斯是何许人呢？计算机对他如此青睐？

彼得·尤伯罗斯的基本情况如下：

1937年，他出生在美国伊利诺斯州文斯顿的一个房地产主家庭。大学毕业后在奥克兰机场工作，后来又到夏威夷联合航空公司任职，半年后担任洛杉矶航空服务公司副总经理。1972年，他收购了福梅斯特旅游服务公司，改行经营旅游服务行业。1974年，他创办了第一旅游服务公司，经过短短四年的努力，他的公司就在全世界拥有了二百多个办事处，手下员工一千五百多人，一跃成为北美的第三大旅游公司，每年的收入达2亿美元。他的这些业绩不能说是惊天动地的，但是他非凡的管理才能由此可见一斑。彼得·尤伯罗斯因此担起了这副重担，担任起了奥运会组委会主席。举办奥运会的难处是他始料不及的。一个堂堂的奥运会组委会，居然连一个银行账户都没有，他只好自己拿出100美元，设立了一个银行账户。他拿着别人给他的钥匙去开组委会办公室的门，可是手里的钥匙居然打不开门上的锁。原来房地产商在最后签约的时候，受到了一些反对举办奥运会的人的影响把房子卖给了其他人。事已至此，尤伯罗斯只好临时租用房子——在一个由厂房改建的建筑物里开始办公。尤伯罗斯激动人心的“五环乐章”开始了，下出了惊人的三招妙棋：第一招：拍卖电视转播权。彼得·尤伯罗斯是这样分析的：全世界有几十亿人，对体育没有兴趣的人恐怕找不到几个。很多人不惜花掉多年积蓄，不远万里去异国他乡观看体育比赛。但是更多的人是通过电视来观看体育比赛的。因此，事

实证明，在奥运会期间，电视成了他们不可缺少的“精神粮食”。很显然，电视收视率的大大提高，广告公司也因此大发其财。彼得·尤伯罗斯看准了，这就是举办奥运会的第一桶金子。他决定拍卖奥运会电视转播权！这在奥运会的历史上可是破天荒的。要拍卖就要有一个价格，于是有人就向他提出最高拍卖价格1.52亿美元。

尤伯罗斯微微一笑：“这个数字太保守了！”

手下的人都用一双惊奇的眼睛望着他。这些人都一致认为，1.52亿美元都已经是天文数字了，那些嗜钱如命的生意人能够拿出这样一大笔钱就已经不错了。大家都用怀疑的眼光看着他，觉得他的胃口也太大了。精明的尤伯罗斯早就看出了这一点，不过只是微微一笑，没有做过多的解释。他知道，这一仗关系重大。于是，他决定亲自出马，来到了美国最大的两家广播公司进行游说，一家是美国广播公司（ABC），一家是全国广播公司（NBC）。同时。他又策划了几家公司参与竞争。一时间报价不断上升，出乎人们的意料，就这一笔电视转播权的拍卖就获得资金2.8亿美元。真可以说是旗开得胜！第二招：拉赞助单位。

在奥运会上，不仅是运动员之间的激烈竞争，还是各个大企业之间的竞争，因为很多大企业都企图通过奥运会宣传自己的产品。从某种程度上说，这种竞争常常会超出运动场上的竞争。

为了获得更多的资金，尤伯罗斯想方设法加剧这种竞争，于是奥运会组委会作出了这样的规定：

本届奥运会只接受30家赞助商，每一个行业选择一家，每家至少赞助400万美元，赞助者可以取得在本届奥运会上获得某项产品的专卖权。鱼饵放出去之后，各家大企业都纷纷抬高自己的赞助金，希望在奥运会上取得一席之地。在饮料行业中，可口可乐与百事可乐是两家竞争十分激烈的对头，两家的竞争异常激烈。在1980年的冬季奥运会上，百事可乐获得了赞助权，出尽了风头，此后百事可乐销量不断上升，尝到了甜头。可口可乐对此耿耿于怀，一定要夺取洛杉矶奥运会的饮料专卖权。他们采取的战术是先发制人，一开口就喊出了1250万美元的赞助标码。百事可乐根本没有这个心理准备，眼巴巴地看着别人拿走了奥运会的专卖权。

照片胶卷行业比较具有戏剧性。在美国，乃至在全世界，柯达公司都认为自己是“老大”，摆出来“大哥”的架子，与组委会讨价还价，不愿意出400万美元的高价，拖了半年的时间也没有达成协议。日本的富士公司乘虚而入，拿出了700万美元的赞助费买下了奥运会的胶卷专卖权。消息传出之后，柯达公司十分后悔，把广告部主任给撤了。

不用细细叙述。经过多家公司的激烈竞争，尤伯罗斯获得了3.85亿美元的赞助费。他的这一招的确比较凶狠：1980年的冬季奥运会的赞助商是381家，总共才筹集到了900万美元。

第三招："卖东西"。尤伯罗斯的手中拿着奥运会的大旗，在各个环节都"逼"着亿万富翁、千万富翁、百万富翁及有钱的人掏腰包。火炬传递是奥运会的一个传统项目，每次奥运会都要把火炬从希腊的奥林匹克村传递到主办国和主办城市。1984年美国洛杉矶奥运会的传递路线是：用飞机把奥运火种从希腊运到美国的纽约，然后再进行地面传递，蜿蜒绕行美国的32个州和哥伦比亚特区，沿途要经过41个城市和将近1000个城镇，全程高达15000公里，最后传到主办城市洛杉矶，在开幕式上点燃火炬。尤伯罗斯为首的奥运会组委会规定：凡是参加火炬接力的人，每个人要交3000美元。很多人都认为，参加奥运会火炬接力传递是一件人生难逢的事情，拿3000美元参加火炬接力——"值"。就是这一项，他就又筹集了3000万美元。奥运会组委会规定：凡是愿意赞助25000美元的人，可以保证在奥运会期间每天获得两人最佳看台的座位，这就是1984年美国洛杉矶奥运会的"赞助人票"。

奥运会组委会规定：每个厂家必须赞助50万美元才能到奥运会做生意，结果有50家杂货店或废品公司也出了50万美元的赞助费，获得了在奥运会上做生意的权利。组委会还制作了各种纪念品、纪念币等，到处高价出售……

尤伯罗斯就是凭着手中的指挥棒，使全世界的富翁都为奥运会出钱，他则不断地把钱扫进奥运会组委会的腰包里……

现在我们来看洛杉矶奥运会的结果：美国政府和洛杉矶市政府没有掏一分钱，最后盈利2.5亿美元，创造了一个世界奇迹。从此，奥运会的举办权成了各个国家争夺的对象，竞争越来越激烈。尤伯罗斯之所以受命于危难之际而最后创造了奇迹，关键就是他的奇思妙想，他善于发现可以赚钱的东西，善于发现市场的竞争点……

据报载，美国从1995年到1998年的三年间，新增百万富翁大约100万名，形成一个数量巨大的新富人阶层。

值得注意的是美国新富人的致富有三个特点：

一是很少来自传统产业；

二是致富快，财富迅速地以几倍、几十倍甚至上百倍的速度升级，是真正的"暴发户"；

三是显得很轻松，好象不知不觉间就成了富翁。

新富人的大量注入，对美国社会产生了很大冲击，首当其冲的就是传统的勤劳致富观念。美国前劳工部长雷奇说，二战以来首次有这么多人毫不费力地发了大财，起码从表面上来看，过去勤劳致富的道德被颠倒了；人们觉得勤劳固然重要，但要成为富翁似乎主要靠运气、机遇和创新的思想及能力。人们为什么会有这样的认为呢？因为新百万富翁们的致富方式与老一代百万富翁已经大不一样了，而且比较集中在以下三种方式，这三种方式的特点正好分别就是运气、机遇和创新：

一是股市掏金；
二是企业认购股票特权；
三是创业成功。
所谓的创业成功主要是指投资网络服务行业的人，虽然他们开业资本可能只有几万元，但经过短短几年经营，一旦上市或者被大公司收购，身价常达百万以上——互联网的超值性，不仅创造了一个怪异、独立的世界，而且创造了崭新的观念和游戏规则：
创新优于求成，“增长动力”的重要性大于收益。美国一家名为互动村的互联网公司，1999年第一季度的收人为600万美元，而支出则高达2400万美元，支出是收人的4倍，但3月份，该公司股票上市的头一天就被热情的投资者把股价抬高至233%；5月中旬，该公司的市场价值达到16亿美元。
该公司经营者这样说：
“我认为我们的价值体现了投资者对我们积极进取精神的回报。因为他们愿意接受在此关头出现亏损，我们能够迅速收购其他公司，并且获得市场份额。”一位29岁的音乐收藏迷，创办了一个可供二手和稀有唱片商人销售的网站。他向风险资本家发出了一些信件，不到六个星期，就筹集风险资金1600万美元，于是他购买了一个著名的二手书网站以补充自己的音乐网站。在他创业才7个月的时候，亚马逊公司宣布收购他的网站，支付了400万美元的现金和价值1.96亿美元的股票。真是匪夷所思，亿万财富仅仅是举手之劳！
一个提供网站服务的公司总裁道出了其中的秘密：
“在我们开始投资的一年半中，没有任何收人。你不能用传统的方法衡量它的价值。必须看增长动力。如果你获得了人们的注意力，就能够把这些注意力变成金钱。”
确实如此。
雅虎公司的股价在三年中几乎上升了80倍，市场价值狂飚至345亿美元，而苦心经营数十年，实力雄厚的联信市场资本总值也不过347亿；亚马逊公司的股票在短短两年内上升了45倍，市场价值高达230亿美元，而历史悠久大名顶顶的美国制铝市场资本总值也才刚好230亿。更有意思的是，像雅虎、亚马逊这样的公司，一直都在亏损，或者说自从三皇五帝到如今，压根就没赢利过，而竟然“暴富”到底是怎么回事，有谁在变魔术！一位经验丰富的技术银行家解释说：
“人们络绎不绝地来到我们这里，他们说，我最不愿意做的事就是能够赢利，因为到时人们就不会象对待一家互联网公司那样评估我们公司的价值了。”
互联网公司显然没有因为亏损而受到惩罚，人们对普通的公司是不会这么大度的。就因为，在互联网股票的世界中，要紧的是“增长动力”（创新的可能性）。
尽管有人警告说，互联网公司在顾客，心目中划出的地盘到头来

可能只是一座海市蜃楼，互联网投资潮是个很快就会破灭的气泡。但投资者依然痴心不改。美国人有着优良的传统，愿意把钱花在未经证实但是令人兴奋的尝试上。看来，不仅创新能够使人成功，同时“创新”的名声本身也能使人发财——只要设法使人相信你在创新。

5．取人之长，补己之短

●世界上最大的悲剧，也是最大的浪费就是，大多数人从事不最为适合其个性的工作。

●只有充分发挥自身优势并能利用他人的优势来弥补自己不足的人，才会在今天的社会中取得成就。

如果能取人之长，补己之短，就会在自己身上一股“合力”的作用，而这种合力也是一种统合综效，更能推动你由弱而强、由小而大，这是成功人士的共同特征。

每个人的能力都是有限的。青年人精力旺盛，认为没有自己做不完的事。其实，精力再充沛，个人的能力还是有一个限度的。超过这个限度，就是人所不能及的，也就是你的短处了。所以合作就更显重要。同时也因为你的能力倾向与其他人不同。每个人有自己的长外，同时也有自己的不足，这就要与人合作，用他人之长补自己之缺。养成合作习惯的青年人，才会更好地完善自己，发展自己。

人的性格和能力是有差别的，这些差别是长期养成的。不能说哪一种类型就一定好，哪一种就一定坏。正是这些不同，所能从事的工作性质就不一样。要想有所作为，首先得明白自己的性格和能力，然后选定一个适合于你自己类型的工作目标。在与人合作时，也应注意分析别人的性格特点，尽可能使每个人都能找到适合于自己的工作。也就是他能弥补你的短处，你能补救他的不是。

青年人最好能从事与自己个性相契合的工作，这样就一定会全心全意做好这项工作。世界上最大的悲剧，也是最大的浪费就是，大多数人从事不最为适合其个性的工作。过去的社会体制限制着个人，使得他们没有选择的权利。现在的社会，选择余地越来越大。好多人却仍然只是选择或从事从金钱观点看来最为有利可图的事业或工作，根本没有去考虑自己的个性和能力。现在，社会为我们提供了便利的条件和宽松的发展环境，青年人可以自由择业，这样的机会青年人一定要把握好，才不会在年老的时候回首往事时而感遗憾。

多少成功的范例证明：只有充分发挥自身优势并能利用他人的优势来弥补自己不足的人，才会在今天的社会中取得成就。

6．善假于物

●一个人的能力是有限的，只有善于与人合作的人，能够弥补自己能力的不足，达到自已原本达不到的目的。

●真正的合作，能够取得成功的最佳方法，因此凡是成功人士，都力图通过合作的方式完善自己。

●朱光潜曾告诫年青人，与人合作，品质是最主要的。朱光潜养成合作的习惯还不算成功，更重要的是要有好的品质来维系这一合作习惯，使之不断完善和提高的。

只要有心与人合作，善假于物，那就要取人之长，补己之短。真正的合作，能够取得成功的最佳方法，因此凡是成功人士，都力图通过合作的方式完善自己。

青年人一定要注意，做事切不可独断专行，万事全包。因为一个人的能力是有限的，只有善于与人合作的人，能够弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。善于完善自己的青年人也一定是有着良好习惯的人。

清末名商胡雪岩，自己不甚读书识字，但他却从生活经验中总结出了一套哲学，归纳起来就是“花花轿子人抬人。”他善于观察人的心理，把士、农、工、商等阶层的人都聚拢起来，以自己的钱业优势，与这些人协同作业。由于他长袖善舞，所以别的人也为他的行为所打动，对他产生了信任。他与漕帮协作，及时完成了粮食上交的任务。与王有龄合作，王有龄有了钱在官场上混，胡雪岩也有了机会在商场上发达。如此种种的互惠合作，使胡雪岩这样一个小学徒工变成了一个执江南半壁钱业之牛耳的巨商。

能力有限是我们每一个人的问题。但是只要有心与人合作，而且能互惠互利，让合作的双方都能从中受益。

通过别人实现自己的愿望这是一种智慧，虽然我们不能每个人都达到这一点，但每个人都可以与人合作，携手做出更大的事业。

但是有些年轻人却信奉另外的一种哲学。他们认为，财富总是有一定的限度，你有了，我就没有了。

这是一种享受财富的哲学而不是一种创造财富的哲学。财富出创造出来固然是为了分享的，但是我们的注意力并不在这里，我们更关注的是财富的创造。

同样大的一块蛋糕，分的人越多，自然每个人分到口的就越少。如果斤斤计较这些，我们就会相信享受财富的哲学，我们就会去争抢食物。但是如果我们是在联手制作蛋糕，那么，只要蛋糕能不断地往大处做，我们就不会为眼下分到的蛋糕大小而倍感不平了。因为我们知道，蛋糕不在不断做大，眼下少一块儿，随后随时可以再弥补过来。而且，只要联合起来，把蛋糕做大了，根本不用发愁能否分到蛋糕。

过去农村闭塞，获取财富极端困难。一生中难得有一桌一椅一床一盆儿一罐。所以那时农村分家是件很困难的事情。兄弟妯娌间为了

一个小罐、一张小凳子，便会恶语相向，乃至大打出手。这是一种典型的分财哲学。

后来人们走出来了，兄弟姊妹都往城里跑，财富积累越来越多。回过头来，发现各自留在家里的亲眷根本犯不着为一些鸡毛蒜皮儿的事生气。相反，嫂子留在家里，属于弟弟的田不妨代种一下，父母留在家里，小孙子小外孙也不妨照看一下。相互帮助，尽量解除出门在外的人的后顾之忧。反过来，出门人也会感谢老家亲戚的互相体谅和帮助。一种新的哲学也就诞生了，这种哲学就是：你好，我也好，协作起来更好。

青年人，首先要搞好人际关系，养成与人合作的良好习惯。才会在事业发展中获得他人的帮助，才能与他人携手共建未来。

朱光潜曾告诫年青人，与人合作，品质是最主要的。朱光潜养成合作的习惯还不算成功，更重要的是要有好的品质来维系这一合作习惯，使之不断完善和提高的。

做人应以诚为本，合作中亦然。只有真诚才能赢得别人的信赖。荀子说："人，力不若牛，走不若马，而牛马为所用，何也？曰：人能群，彼不能群也。"

既然与人交往是人的一种本能，与人合作又是快乐的源泉，那应从把它融于生活之中，建立良好的社会关系，在合作中体味成功的快乐，展现良好的品格。

你要想取得1＋1＞2的功效的法则是：

善假于物，那就要取人之长，补己之短。

7．情绪制胜法

●一个能够不断地独善其身并兼善天下的人，必然是因他明白人生的意义，那种精神不是金钱、名誉、夸奖所能比的。

●人的理智是死板板的逻辑，可以游离人而存在于纯粹的物质世界之中，而人的情绪只能洋溢在人的主观世界里。

●人生命运之好歹，很多时候并非是由理性支配的，而是由情绪支配的。因为理性支配的世界是有序的，而人的命运却是无序的。

成功人士的一大优点就是不管什么情况都能调节情绪，情绪制胜。

人生命运之好歹，很多时候并非是由理性支配的，而是由情绪支配的。因为理性支配的世界是有序的，而人的命运却是无序的。

世界上有那么多的人，为什么人人都昂然向上，孜孜以求，奋斗不止？为什么人人都为了让自己好好地活着而精心打点着与生命有关的一切？是什么力量在支配着人生，在支配着人类社会永无止境地向前发展？这种力量不是人的理智，而是人的情绪。人的理智是死板板

的逻辑，可以游离人而存在于纯粹的物质世界之中，而人的情绪只能洋溢在人的主观世界里。人生命运之好歹，很多时候并非是由理性支配的，而是由情绪支配的。因为理性支配的世界是有序的，而人的命运却是无序的。一个冲动可能酿成一次错误，一个错误可以改变一个人一生的命运。有时，一个正确的道理，因为情绪关系，可能未被接受；相反，一个错误的信息，因为情绪关系，可能被高兴地接受了。所以，在人生的领地里，情绪是大于理智的。了解支配和影响人生的十种情绪，对正确地对待和感悟人生问题很有必要。

（1）爱与温情

福克斯说得好，只要你有足够的爱心，就可以成为全世界最有影响力的人。任何负面的情绪在与爱接触后，就如冰雪遇上了阳光，很容易就消融了。如果现在有个人跟你发脾气，你只要始终对他施以爱心及温情，最后他便会改变先前的情绪。

（2）感恩

如果我们常心存感恩，人生就会过得再快乐不过了，因此请好好经营你那值得经营的人生，让它充满了芬芳。一切情绪之中最有威力的便是爱心，但它以不同的面貌呈现出来。感恩也是一种爱，因而安东尼·罗宾喜欢通过思想或行动，主动表达出自己的感恩之情，同时也好好珍惜上天赐给他的、人们给予他的、人生经历的。

（3）好奇心

如果你真心希望你的人生能不断成长，那么就得有像孩子般的好奇心。孩子是最懂得欣赏“神奇”了，因为那些神奇，能占据孩子的心灵。如果你不希望人生过得那么乏味，那就在生活中多带些好奇心；如果你有好奇心，那么就会发现生活中处处都有奥妙之处，你就能更好地发挥潜能。这是个环环相扣的道理，你有必要好好去研究，因此好好发挥你的好奇心，那么人生便是永无止境的学习，其中全是发现神奇的喜悦。

（4）振奋与热情

如果做任何事情带着振奋与热情，它就会变得多彩多姿，因为它们能把困难化为机会。热情具有伟大的力量，鼓动我们以更快的节奏迈向人生的目标。19世纪英国著名首相狄斯雷利曾说过这样的话：“一个人要想成为伟人，唯一的途径便是做任何事都得抱着热情。”我们要如何才会有热情呢？就跟要如何才会有爱、有温情、有感恩和好奇心一样，只要我们决定想热情！你可以运用表情：讲话要有力、看事情要远、以无比的决心去追求期望的目标。可千万别想浑浑噩噩过日子，那不仅生活过得会很乏味，人生也会充满了贫瘠。

（5）毅力

只要你有毅力，就能够做成任何大亨；反之，缺了毅力，你就注定失败和失望。上面所说的都很有价值，然而你若是想在这个世界留下值得让人怀念的事迹，那就非得有毅力不可。毅力能够决定我们在

面对困难、失败、诱惑时的态度，看看我们是倒了下去还是屹立不动。如果你想减轻体重、如果你想重振事业、如果你想把任何事做到底，单单靠着“一时的热劲”是不成的，你一定得具备毅力方能成事，因为那是你产生行动的动力源头，能把你推向任何想追求的目标。具备毅力的人，他的行动必然前后一致，不达目标绝不罢休。安东尼·罗宾认为，只要你有毅力，就能够做成任何大事；反之，缺了毅力，你就注定失败和失望。一个人之所以敢于冒险去做任何事情，凭的就是他们的勇气，而勇气则源生于毅力。一个人做事的态度是勇往直前还是半途而废，就看他们是否时常练习他的毅力“情绪肌肉”。埋着头硬干不表示就是有毅力，必须得能察看同实际情况的变化，并不失时机地改变自己的做法。试问，如果你只要走两步路便能找到出口，难道非得把墙打个洞才能出去吗？有时候单有毅力并不一定能成事，你还得有……

（6）弹性

要保证任何一件事能够成功，保持弹性的做事方法绝不可少。要你选择弹性，其实也就是要你选择快乐。在每个人的人生中，都必然会遇到诸多无法控制的卓情，然而只要你的想法和行动能保持弹性，那么人生就能永远成功，更别提生活会过得多快乐了。垂柳就是因为能弯下身，所以才能在狂风肆虐下生存，而杨树就是想一直挺着腰杆，结果为狂风吹折。如果你能好好培养上述那些情绪，就必然会觉得充满……

（7）信心

不轻易动摇的信心是我们每个人所向往的，如果你想一直都有信心，甚至对于始终未曾接触过的范围，那么你一定要从心里建立起“有信心”的信念。你得从此刻使开始学习想象并感受那份信心，相信自己有资格取得，但这可不能光做白日梦，希望着未来有一天它会平白地冒出来。只要你有信心，就敢于尝试、敢于去冒险。要想建立信心有个办法，那就是不断练习去使用它。如果有人间你是否有信心能把鞋带系好？相信你在事实上会以十足信心回答说没问题，为什么你敢说得那么肯定？只因为这件事你已经做成千上万次了。同样的道理，如果你能不断从各方面练习自己的信心，迟早有一天你会慢慢地发现，不知何时信心已在心里。

要想使自己能做各样的事情，你一定得去训练你的信心，千万不可害怕。很可惜的是，有许多人就因为害怕而不敢去做，甚至于根本还没做就已经退缩了。在此需要告诉各位，许多成大事、立大业的人，他们成功的根本原因就在于所拥有的信心，想想看，在他们之前可能还没任何可以借鉴的例子呢！也就是信心，推动着人类不断向前。一旦你建立起上述的情绪，就必然能体验到……

（8）快乐

你知道吗，内心的快乐跟脸上的快乐，有很大差别，前茅能使你

充满自信，对人生满怀希望，带给周围之人同样的快乐。

当安东尼·罗宾把快乐这一项加在最重要的追求价值表内时，大家都说："你和我们不太一样，你似乎很快乐。"事实上，罗宾是很快乐，可是却从未表现在脸上。脸上的快乐具有能消除害怕、生气、挫折感、难过、失望、沮丧、懊悔及不中用的作用，当你不管遭遇了什么事，硬是在脸上浮现笑容，就会使你觉得再也没什么比这个更让你难受的了。

要想脸上表现出快乐的样子，并不是说要你不去理会所面对的困难，而是要知道学会如何保持快乐的心情，那样就有可能改变你生活中的许多事情。只要你能脸上常带笑容，就不会有太多的行动讯号引起你痛苦。要想让自己很容易便觉得快乐，你就必须充满……

（9）活力

这是很重要的一种情绪，如果你不能好好照顾自己的身体，那就很难享受到拥有它的快乐。你要经常注意自己是否活力充沛，因为一切情绪都来自于你的身体，如果你觉得有些情绪超出常规，那就赶紧检查一下身体吧。你的呼吸怎样？当我们觉得压力很重时，呼吸就会很不顺畅，这样就慢慢把活力耗竭掉了。如果你希望有个健康的身体，那就得好好学习正确的呼吸方法。

另外一个保持活力的方法就是要维持身体足够的精力，怎样才能做到这一点呢？我们都知道每天的身体活动都会消耗掉我们的精力，因而我们得适度休息，以补充失去的精力。请问你一天睡几个小时呢？如果你一般都得睡上8至10个小时的话，很可能有些多了点，根据研究调查，大部分的人一天睡6到7个小时就足够了。还有一个跟大家看法相反的发现，就是静坐并不能保存精华，这也就是为什么坐着也会觉得疲倦的原因。要想有精力，我们必须"动"才行。研究发现我们越是运动就越能产生精力，因为这样才能使大量的氧气进人身体，使所有的器官都活动起来。惟有身体健康才能产生活力，有活力才能让我们应付生活中各样的问题。由此可知，我们一定得好好培养出活力，这样才能控制生活里的各样情绪。

当你的心充满一些具有活力的情绪，那么通过对人群的服务，可以让大家一同来分享富足。

（10）服务

某天午夜时分安东尼·罗宾驾车在高速公路上飞驰，心中想着："我得怎么做才能改变人生？"突然有个意念闪过脑际，罗宾如大梦初醒，兴奋得难以自持，随即把车开下交流道并停在路边，在笔记本上写下了这句话："生活的秘诀就在于给予。"

作为这个社会的一分子，如果我们所说的话或所做的事，不仅能丰富自己的人生，同时还可以帮助别人，那种心情是再令人兴奋不过了。常常我们会被那些为了追求人生最高价值之人的故事所感动。他们无条件地去关心人们，带给人们极大的福气。每天我们都应该好好

省思，到底能为人们做些什么事，别只想到自己的好处。

一个能够不断地独善其身并兼善天下的人，必然是因他明白人生的意义，那种精神不是金钱、名誉、夸奖所能比的。拥有服务精神的人生观是无价的，如果人人都能效法，断无不成功之理。

8．成功人士的25小时

●善待时间

●做事预先计划

●凡事分清轻重缓急

●应该找些委婉的方式保护自己，避免突如其来的干扰浪费你的时间。

●避免干扰

成功人士的一天不光有24个小时，而且还能再加1个小时，也就是25个小时。这并不是荒诞的说法。只要按照下面所说的去做，相信你也会认同的。

（1）善待时间

什么时候做重要的事情最合适？生理学家克莱特曼医生的研究显示，人的正常体温在一天之中的变化可相差达1.65摄氏度之多。体温变化的模式会影响你的工作效率、精神集中程度及心理状态。

人通常在早上的后半段和傍晚的中段神志最清楚。下午的时候人会感到越来越想睡，下午两三点钟是工作效率的“低谷”。体温在下午6点钟到8点钟达到高峰之后，很多人会精神减退。

用你的工作效率最高的时间处理困难的事情，或者从事创意思考。工作效率低的时间则用来看报、整理档案、打扫或清理信件。配合自己的精神状态去工作，可以事半功倍。

（2）做事预先计划

你开车去不熟悉的地方，会不会先不问路或不带地图？时间管理专家认为，每次花少许时间去预先计划，会收效显著。事先花20分钟筹划，稍后就不必花一个钟头去记起该做些什么事。《生活安排五日通》一书讯作者赫德莉柯说：“不要把所有活动都记在脑袋里，应把要做的事写下来，让脑子做更有创意的事情。”

每天都列张工作清单。按照重要程度用数字给它们排次序。要是事情较多，就把最迫切的列为“甲类”，次要的是“乙”类，再其次是“丙”类，或者用不同颜色的笔来分类。

（3）凡事分清轻重缓急

拣出重要的文件，加以分类“处理”（须处理或须交托别人去做的），“阅读”（一有空就要看文件）以及“存档”（将来可供参考的文件）。把“处理”的一部分放在显眼的地方，其余两部分则放在一旁。

只把主要的文件放在办公桌上，你就可以避免分心而浪费时间。

（4）学会闭门谢客

许多人喜欢说他们办公室的门是永远打开的。然而，如果每个不速之客都接待，你也许办不成什么事。

应该找些委婉的方式保护自己，避免突如其来的干扰浪费你的时间。公共关系专家列维把他的开门政策稍加变化——让门半掩着。这意义很清楚：他其实不想让你进去，如果真的有急事也可以马上进来。但真有要应付不速之客的另一个办法：告诉对方你事务繁杂，向他道歉，然后请他在你不忙或工作效率较低的时间再来。

（5）避免干扰

电话最能帮助我们节省时间，也最能浪费我们的时间。《时间管理新法》一书的作者麦肯齐说，想把长篇大论的来电挂断可以先定个时限，然后用“大致上就是这样了……”之类的话题暗示交谈应该结束了。

打电话之前要弄清楚打电话的用意。如果你要谈好几件事，就先记下来，然后——照着谈。忙碌的人会希望你直截了当。如果不想让自己打出的电话不受欢迎，就要记下你通常要打电话的对象什么时候最不忙；更好的办法是先约定时间再打重要的电话。

（6）不要空等

如果知道等候是不可避免的，可以随身带些阅读的材料。公事包或者文件夹里放些文件、报告、刊物或剪报。

（7）稍作休息

尽量利用时间并不等于必须每一刻都埋头苦干。做日常工作之际稍作休息，可以帮助你稍后做得更快更好。中午打个盹可以恢复体力。运动一下也可以让头脑清醒，身体放松。就算只是交替做深浅呼吸10分钟，也有松弛身心的作用，令你精神焕发。

为了让大家每天可以多得一个小时，美国有个钟表匠制造了一种特别的计时器，每分钟只有57.6秒。每分钟省下2.4秒，一天下来多了近60分钟。其实，只要善用时间，你也可以每天“多”一个小时，得益无穷。

这就是成功人士的25小时。

9．激发创新法的6种方法

- 经常表达出来自己的想法
- 及时记录下来一些想法
- 自己提问自己
- 有了创新性的想法，一定要努力去实施
- 换一种新的方法来思考

●永远充满着创新的渴望

要想真正发挥创新潜能，除了要有敢于尝试与创新的勇气，还必须精心地培育你的创造力。这里罗列的，是许多成功人士常用的方法。

（1）经常表达出来自己的想法

如果你有了想法，不管是什么样的想法，你都应当表达出来。如果是独自一人，你就对自己表达一番；如果你身处群体之中，不妨告诉其他人共同进行探讨。一个人一生中的大多数想法，都被无意识的自我审查所否决。这种无意识的自我审查机制将一切离奇的想法都当作“杂草”，巴不得尽快地加以根除。

循规蹈矩的心境里没有“杂草”，但循规蹈矩的心境也没有创造力。你想要有创造力，就必须照料好每一株“杂草”，把它们当作一株株有潜在经济价值的新作物。

把你的不寻常的离奇想法说出来，把它们从头脑中解放出来。一旦它们进人到交流领域之中，便能够免受无意识领域中自我审查机制的摧残。这样做，使你有机会更仔细更充分地去审视、探索和品味，去发现它们真正的实用价值。

（2）及时记录下来一些想法

人们在工作、生活、交际和思考过程中，常会出现许多想法，而其中的大部分都会因为不合时宜而被人们放弃直至彻底忘却。

其实，在创新领域里，从来就不存在“坏主意”这个词汇。三年前你的某个想法也许不合时宜，而三年后却可以成为一个真正的好主意。更何况，那些看来是怪诞的远非成熟的想法，也许更能激发你的创新意识。

如果你能及时地将自己的想法记录下来，那么，当你需要新主意时，就可以从回顾旧主意着手。而这样做；并不仅仅是为了给旧主意以新的机会，更是一种重新思考，重新清理整理的过程，在这个过程中，可以轻易地捕捉到新的创新性的思想。

（3）自己提问自己

如果不问许多“为什么”，你就不会产生创新性的见解。

为了避免这个常犯的错误，成功者总是透过所有的表面现象去寻找真正的问题。他们从来不把任何事情看作是理所当然的结果；他们也从来不把任何事情看作是水到渠成的过程。那些不明确的，看来似乎是一时冲动之中提出来的问题，往往包含着更多的创新性思维的火花。

（4）有了创新性的想法，一定要努力去实施

有了创新性的想法，如果不去努力实施，再好的想法也会离你而去。想努力去做，却又因为短期内收不到成效而不持之以恒，你也会同成大事者失之交臂。

爱迪生说：“天才是百分之一的灵感加百分之九十九的汗水。”这

是他的至理名言，也是他的经验之谈。

坚持努力，持之以恒，才会如愿以偿。

（5）换一种新的方法来思考

墨守成规不可能产生创新力，也无法使人脱离困境。有人喜欢用比较分析法来思考问题。面临抉择，他总是坐下来将正反两方面的理由写在纸上进行分析比较；也有人习惯于用形象思维法，把没法解决的问题画成图或列成简表。能不能换一种方法去思考，或交替使用各种不同的思考策略呢？

试试看。也许，最困难的抉择也会迎刃而解。

（6）永远充满着创新的渴望

满足于现状，就不会渴望创造。没有乐观的期待，或者因为眼前无法实现而不去追求，都会妨碍创造力的发挥。

发明家和普通人其实是一样的人，所不同的是，他们总是希望有更好的方法。

系鞋带时，他们希望有更简便的方法，于是便想到了用带扣、按扣、橡皮带和磁铁代替鞋带。煮饭时，他们希望省去擦洗锅底的烦恼，于是便有了不粘锅的涂料。

所有这一切，都来源于改进现状的愿望。

以上几种方法就是成功人士常用的创新方法，有志于成功的青年人不妨试一试。

10．它山之石可以攻玉

●远亲不如近邻，利用好身边的朋友，将会对你的事业大有帮助。

●培养一种利用朋友的习惯，实际上就等于你的成功有了希望。

●你要想取得1＋1＞2的功效的法则是：与他人开展良好的合作，才会使你少一些困难。

借势发挥是成功人士常有的一种习惯，这样可以利用对方的优势来弥补自己的不足。“利用”一词似乎带有贬义，但与朋友合作，互相帮助的确是成就事业的一种方式。如果能养成“它山之石亦可攻玉”的合作习惯，那么这样的青年人定将会大有作为。

俗话说“一个好汉三个帮”，“多个朋友多条路”。“朋友”在中国传统中是两弯相映的明月，讲究一个肝胆相照，义字当先。朋友在竞争激烈的现代社会里显得日益重要，善于利用朋友往往使你的生活自在快乐，而且会有很多机遇，会有很多人帮助。因此，培养一种利用朋友的习惯，实际上就等于你的成功有了希望。

南方某地有个很成功的商人，朋友无数，三教九流都有，他也曾逢人就夸，说他朋友之多，天下第一。后来有人问他，朋友这么多，

他都同等对待吗？

他沉思了一下说："当然不可以同等对待，要分等级的！"

他说虽然自己交朋友都是诚心的，但别人来和他做朋友却不一定都是诚心的。在他的朋友中，人格清高的朋友固然很多，但想从他身上获取一点利益，心存二意的朋友也不少。

"对方有坏意，不够诚恳的朋友，我总不能也对他推心置腹吧！"这位商人说："那只会害了我自己。"

所以在不得罪"朋友"的情况下，他把朋友分了"等级"，计有"刎颈之交级"、"推心置腹级"、"可商大事级"、"酒肉朋友级"、"嘻嘻哈哈级"、"保持距离级"等等。和对方交往的密度和自己打开心扉的程度往往这些等级来决定。因为不同的朋友有不同的作用。

举一个例子，利用"朋友"除掉隐患。

三国赤壁大战之时，不习水战的曹操大军，由于重用了熟悉水战的荆州降将蔡瑁、张允，使曹军的水战能力有了很大提高。当周瑜乘船察看时，发现曹军设置水寨，竟然"深得水军之妙"。人们知道扬长避短可以以劣胜优，于是，周瑜暗暗不决心，"吾必计先除此二人，然后可以破曹。"

真是无巧不成书，正在周瑜绞尽脑汁谋定策略之时，曹操手下的谋士、周瑜的故友蒋干来访，周瑜一眼就看出蒋干的来意，一是说降，二是刺探军情。于是，就想出了一条利用"朋友"的妙计。

周瑜当晚大摆筵席，盛情款待蒋干。席间，周瑜大笑畅饮。夜间，周瑜佯作大醉之状，挽住蒋干的手说："久不与子翼（蒋干的字）同榻，今宵抵足而眠。"当军中打过二更，蒋干起身，见残灯尚明，周瑜却鼻鼾如雷。在桌上堆着的一叠来往书信的公文中，蒋干发现了"蔡瑁，张允谨封"等字样的信件，蒋干大吃下惊，急忙取出偷看。其中写道："某等降曹，非图仁禄，迫于势耳。今已赚北军困于寨中，但得其便，即将操成之首，献于麾下，早晚人到，便有关报。"蒋干寻思，原来蔡瑁、张允竟然暗结东吴，于是将书信藏在衣内，到床上假装睡觉。

大约在四更时分，有人人帐低声呼唤周瑜，周瑜故做"忽觉之状。"那人说："江北有人到此。"周瑜喝道："低声！"又转过头来冲着蒋干喊了两声，蒋干佯装熟睡没有作声。于是，周瑜偷偷走出营帐，蒋干赶紧爬起来偷听，只听得外面有人说："张、蔡二都督道：'急切间不得下手'……"后面的话声音更低，什么也听不清楚。不一会，周瑜回到帐内又睡了起来。

五更时分，蒋干趁着周瑜熟睡未醒，悄悄离开，溜回江北，他向曹操报告了所见，并交上那封伪造的书信，曹操勃然大怒，立即下令斩了蔡瑁和张允，当两颗血淋淋的人头献上之时，曹操方才恍然大悟说："吾中计矣！"

周瑜利用蒋干这个老朋友，巧妙地借曹操之手，一举除掉了两个

最大的隐患。这样，才有了流传至今的赤壁大战火烧曹营的壮举。

常言道，在家靠父母，出门靠朋友。青年人更需要朋友来充实自己的生活和事业。

香港著名的圣安娜饼店的创始人——霍世昌靠朋友得以发迹，可以给你许多有益的启迪。

现年40岁的霍世昌是圣安娜饼店的创始人之一。但屈指一算，这饼店成立至今已有整整18年的历史了，他当时只是一个22岁的毛头小伙子，以此年纪做生意，但当人们向他提出此一疑问时，这位仍然显得幼稚的老板笑着回答道："你猜错了，我是靠借钱开饼店，靠朋友发财的。"由如此爽快的答案中你应该明白他当时的情形。

"当时我在电灯公司工作，是有关技术维修方面的。那时还未结婚，但已有女朋友，她很喜欢弄些点心、蛋糕之类食品，味道嘛，真是不错。她是跟一位师傅学习的。我便想，徒弟已经有此成绩，师傅当然更好，因此便萌升起开饼店的念头。然而那时的西饼业在香港并没在呈现现出像现在的这种蓬勃势头。当想及这是有作为的生意，便跟她的师傅商量研究。我俩都赞成这个计划，但最重要的问题是资金缺乏，于是，便决定找朋友支持。于是我先是做出一份包含预算、地点、资金、经营方针等详细内容的可行性计划书。然后，便找一朋友商量。当这位朋友看过后，他很顺利地接受了计划书。于是，我们三个人便成为合伙人，直至现在。"当初靠借钱开饼店，现今每年都增设一间分店，1997年香港回归后，霍记饼店的生意更红火了。远亲不如近邻，利用好身边的朋友，将会对你的事业大有帮助。

这不仅是例子，是故事，更是启示。抓住机遇，朋友会为你的成功"添砖加瓦"。

青年人要成就一番事业，养成良好的合作习惯是不可少的，也只有在这种习惯的支配下，与他人开展良好的合作，才会使你在事业的征途上多一些帮助，少一些困难，从而向着心中的目标奋起前进，直至成功。

你要想取得1＋1＞2的功效的法则是：

与他人开展良好的合作，才会使你少一些困难。

11．业精于勤

●旅途上的食粮是勤奋。没有它，一个人不能在人生路上走很远，即使能走远，也是碌碌无为的，走了长的路，却依然两手空空。

●无论是做到的亦或是没有做到的事，勤奋都可以让你做到。圣贤不是天生的，都是勤奋造就的。

●千金唾手得，一勤最难求。

●勤奋是一笔价值远远超过金子的财富，金子虽然珍贵，但金子

是不会失而复得的。纵然你有黄金万两，但坐吃山空，你总会有穷困的一天。唯有勤劳才是永不枯竭的财源。

●要想成就一番事业，一定要守住“勤”字，忌掉“懒”字。

成功人士一生守住“勤”字，做一个勤奋的人。古训曰：勤者可成事，惰者可败事。这是不容置疑的！

俗语说：“成事在人”，讲的的确有道理。一项事业，人是最根本的因素。你用什么样的态度来付出，就会有相应的成就回报你。如果以勤付出，回报你的，也必将是丰厚的。所以，某种意义上讲“成事在勤”实不为过。所以，养成勤的习惯，对于每一个青年人来说都是必须的。

有人将人生比作一段旅程是因为人生的艰难曲折，人在旅途上，他的目的不仅仅是游山玩水，他肩负着人生的使命，他要向前走，不停地走，一直走到人生的终点，体味人生的意义，无怨无悔地走完人生之途。旅途上的食粮是勤奋。没有它，一个人不能在人生路上走很远，即使能走远，也是碌碌无为的，走了长的路，却依然两手空空。只有勤奋，才能走好人生的路，获得事业的辉煌。无论是做到的亦或是没有做到的事，勤奋都可以让你做到。圣贤不是天生的，都是勤奋造就的。南宋的思想家和教育家朱熹，是个从小就立志当孔子的人。在他读书时，一天上午，老师有事外出，没有上课，学徒们高兴极了，纷纷跑到院子里的沙堆上游戏、打闹。不大的天井里，欢声笑语，沸沸扬扬。这时候，老师从外面回来了。他站在门口，望着这群天真活泼的孩子们“造反”的情景，摇摇头。猛然，他发现只有朱熹一个人没有参加孩子们的打闹，他正坐在沙堆旁，用手指聚精会神地画着什么。先生慢慢地走到朱熹身边，发现他正画着《易经》的八卦图呢！从此，先生更对他另眼相看了。

朱熹这样好学，很快成为博学的人。十岁的时候，他已经能够读懂《大学》、《中庸》、《论语》、《孟子》等儒家典籍了。孟子曾说：“人人都可以成为尧舜那样的人。”当朱熹读到这句话时，高兴得跳了起来。他自言自语地说：“是呀，圣人有什么神秘呢？只要努力，人人都能够成为圣人啊！”

高高在上的圣人其实并非可望不可及。治学之路就如同登山，唯有攀登不辍，才能一步步靠近峰顶。“一览群山小”的圣人们的成功其实亦是由勤奋得来的。《史记·孔子世家》记载：“孔子晚而喜《易》，序《彖》、《系》、《象》、《说卦》、《文言》，读《易》韦编三绝。曰：‘假我数年，若是，我于《易》则彬彬矣。’”孔子读《易经》竟然能把编联简册的牛皮翻断三次，可见其勤奋。不管你是一个凡人，还是一个圣人，“勤”在你成为圣人的努力过程中，始终不可缺少。

世上成功之事，缺了勤就会变得不易实现，如果有了勤，成功也就不会太难了。

伟大的劳动造就伟大的成功，而勤勉耕耘也就结出了丰硕的果实。《史记》的作者司马迁，他在其父司马谈死后第三年被任命为太史令。司马迁立志要写一部史书，通过网罗天下的旧闻轶事，考察事情的起始终未，“究天人之际，通古今之变，成一家之言”。司马迁如饥似渴的读国家珍藏的书籍！同时整理各种历史资料，目的只有一个，完成这部著作。有一天，上大夫壶遂来拜访司马迁。他看到司马迁埋头看书，孜孜不倦的样子，有点不明白，就问：“子长！听说你想写部史书，很好啊！可那不是件很容易的事，你没日没夜苦读，不觉得太辛苦了吗？”司马迁说：“先父在世的时候说过，周公死后五百年，出了个孔子，写了《春秋》。孔子死后到现在又有五百年了，应该有人能写出像《春秋》那样的书。先父去世了，这件事我应该承担，我要当仁不让，也不敢谦让啊！”壶遂理解了司马迁的写作意图，了解他的心思后，他高兴地点头说：“子长，我明白了。你是要把这盛世的美德发扬光大，真是在做件大好事。我祝你早日成功。”不久，司马迁开始写作了。他反复研究和比较历代的史料，也认真整理自己亲手凋查来的事实。经过多年的努力，一部史料鼓实全面，叙述生动感人的《史记》诞生了。它把远古时代的黄古至汉武帝几千年的历史全部记录下来，气魄宏大，比起《春秋》有过之而无不及，被誉为“史家之绝唱，无韵之《离骚》”。

由于勤奋，司马迁写出了《史记》，而司马光的《资治通鉴》不也是因勤而写成的吗？司马光小时候记忆力并不特别好，他和他的兄弟们一起上学的时候，对于学过的功课，兄弟们很快都能背会，纷纷跑出去玩。司马光往往还不能背诵。但是，他一点也不着急，对同伴的游戏打闹也不羡慕。到了晚上，他一个人钻到帐子里，一遍又一遍地背诵，直到完全学会了才休息。就这样，他背诵文章的习惯直到晚年仍然保持着。每当他骑马走路或是夜里睡不着的时候他都会重复这一习惯，默默背诵。

两部历史著作，都出自勤劳者之手。而纵观历史，到处都有勤劳者汗珠在闪光。历史是勤劳者的历史，由勤劳者来执笔。而现在，以至将来，都会是如此。青年人要养成“勤”的良好习惯。

千金唾手得，一勤最难求。

有这样一则令人欣赏的小故事：

从前有一位老农，临死的时候，他把他的三个儿子召集到床前，对他们说：“我老了，我很快就要离开你们了。我不知道你们能否在我去世之后比现在过得更好？我担心将来你们会受苦，因此，在我们家的那块地里，我埋下了一坛金子，这是我一辈子积攒得来的，我死后，你们就把它挖出来分了吧。老人去逝后，他的儿子们便一齐在老人所说的土地上挖金子，然而，令他们感到奇怪的是，他们翻遍了每一寸土地，却始终没有找到那坛金子。儿子们失望了。恰逢播种的季节，带着失落的心情，儿子们将那块地进行了耕种。

几个月过去了，收获的季节来临了。由于儿子们深翻了地，地里的庄稼获得了前所未有的大丰收。儿子们此时才恍然明白了老人的用意。

勤奋是一笔价值远远超过金子的财富，金子虽然珍贵，但金子是不会失而复得的。纵然你有黄金万两，但坐吃山空，你总会有穷困的一天。唯有勤劳才是永不枯竭的财源。这一点，我们应该牢牢记住。勤能使人走向成功，聪明的人，勤而努力就能成就大事业，而比较愚笨的人，如果能以勤为本，笨鸟先飞，同样是获得成功的赢家。记得《圣经》中有这样上句话：上帝给你打开了一扇门，同时就要给你关上一扇窗。你应该记住，勤奋实际上只是弥补你自己某一方面缺陷的良药。

爱因斯坦小的时候，有一次上制作课，老师要求每个人做一件小工艺品。课堂上！老师让学生们把他们的制作拿出来，一件一件地检查。当老师走到爱因斯坦面前时，他停住了，他拿起爱因斯坦制作的小板凳（那可不是一件成功的作品）问爱因斯坦："世上难道还有比这更坏的小板凳吗？"爱因斯坦以响亮的回答告诉老师说："有！"

然后，他又从自己的小桌里拿出了一只板凳，对老师说："这是我做的第一只。"

一个并不手巧的人最后仍然可以成为一个伟大的科学家。不巧的手因勤奋而显得举足轻重。另一个小故事，也能说明这一道理。古希腊有位演讲家，他的口才很好，每上次演讲都能吸引众多的听众。但他年青的时候却有口吃的毛病，经常受到大家的嘲笑。为了改正这一缺点，他坚持天天练习说话。有的时候就跑到山顶上，嘴里含着小石子，训练自己的口型，摸索发音的规律。正是勤奋不懈的努力使他改掉了口吃的毛病同时说出了一口流畅悦耳的话，一从而实现了做演讲家的梦想。

自身的缺点并不可怕，可怕的是缺少勤奋的精神。自身之拙，可能会成为我们成功路上的障碍。但伟人、名人就是在克服障碍后得到桂冠的。即使是太行、王屋二山那么大的障碍也会被我们用愚公移山的精神，用勤奋一点点的挖掉，如果我们始终不放弃理想的话。勤奋面前，再艰巨的任务都可以完成，再坚定的山也都会被"移走"；凡事只有踏实勤劳，才能获得真正的成功。

要想成就一番事业，一定要守住"勤"字，忌掉"懒"字，懒惰是人的本性之一；稍不留神就会流露出来。所以想成就一番事业要时刻提醒自己："成事在勤，谋事忌情"。因为人生短暂，懒惰就如自杀。勤奋的人瞧不起懒惰的人，心灵的恬静是勤奋的人始终追求的，而懒惰的人却是始终沉湎于肢体的舒适之中。怕吃苦怕受累是懒惰者的症状，一无所得，受人嘲笑是懒惰者的下场。

清朝某县有位姓王的青年，是个大户人家的子弟，在家排行第七。他从小就爱慕道术，听人说崂山上有很多得道的仙人，就背上书

籍前去学道。

王生登上一座道士庙，在清幽静寂的庙宇中，一位老道正在蒲团上打坐。只见这位老道满头白发垂挂到衣领处，精神清爽豪迈，气度不凡。王生连忙上前磕头行礼，并且和他交谈起来。交谈中，王生觉得老道讲的道理深奥奇妙，便一定要拜他为师。道士说：“只怕你娇生惯养！性情懒惰，不能吃苦。”王生连忙说：“我能吃苦。”老道的弟子很多，傍晚时他们都来到老道这里，王生一个个作揖见过，便留在了庙中。第二天，王生拿着老道交给自己的斧头在师父的吩咐下随众人上山砍柴。过了一个多月，王生的手和脚都磨出了很厚的茧子，他忍受不了这种艰苦的生活，暗暗产生了回家的念头。

终于，又过了一个月后，王生吃不消了，可是老道却不向他传授任何道术。他等不下去了，便去向老道告辞说：“弟子从好几百里外的地方前来投拜你，我这一片苦心不指望学到什么长生不老的仙术，但您不能传些一般的技术给我吗？现在已经过去两三个月了，每天不过是早出晚归在山里砍柴，我在家里，从来没吃过这样的苦。”老道听了大笑说：“我开始就说你不能吃苦，现在果然如此，明天早上就送你走。”

王生听老道这样说，只好恳求说：“弟子在这里辛苦劳作了这么多天，只要师父教我上些小技术也不枉我此行了。”老道问：“你想学什么技术呢？”王生说：“平时常见师父不论走到哪儿，墙壁都不能阻隔，如果能学到这个法术就满足了。”

老道笑着答应了他疒并领他来到一面墙前，向他传授了秘诀，然后让他自己念完秘诀后，喊声“进去”，就可以去了。王生对着墙壁，不敢走过去。老道说：“试试看。”王生只好慢慢走过去，到墙壁时被挡住了。老道指点说：“要低头猛冲过去，不要犹豫。”当他照老道的话离开壁再猛向前冲到墙壁处，真的未受阻碍，睁眼已在墙外了。王生高兴极了，又穿墙而回，向老道致谢。老道告诫他说：“回去以后，要好好修身养性，否则法术就不灵验了。”说完，又送他一些路费，就让他回去了。

自称得到崂山仙人传授的王生在家中自得不已，可以穿越厚硬的墙壁而畅通无阻。他妻子不相信。于是，王生按照在老道处学的方法，离开墙壁数尺，低头猛冲过去，结果一头撞在墙壁上，立即扑倒在地。面对自己头上的鸡蛋大的包和妻子的嘲笑，他又羞又恼的同时又止不住骂老道无良心。

生性懒惰，却还想得道成仙，这无疑是行不通的。懒惰不改，要想获得成功，也是会碰壁的。如果说王生的遭遇是一个懒惰者的遭遇，那么王生所得的教训就是所有懒惰者的教训了。

而下面这个小故事，则更传神地刻画出了懒惰者的心态。

一位探险家在森林中看到一位老农正坐在树桩上抽烟斗，于是他上前打招呼说：“您好，您在这儿干什么呢？”

老农回答说："上一次我要砍树的时候，风雨大作，结果，那些树未让我费力就倒了。"

"您真幸运！"

"你可说对了。还有一次，在暴风雨中闪电把我准备要焚烧的干草给点着了。"

"真是奇迹！现在您准备做什么？"

"所以这次我准备等一场地震帮我把土豆从地里翻出来。"

懒惰者，缺少的是行动，他们是思想的巨人，行动的矮子。而其实，幸运只给勤奋者，等待只会浪费时间，等不来幸运。懒惰，其实就是否定自己。把自己的生命，一点点送人虚无，而不想做下次奋斗，拯救自己。懒惰作为一种浪费，浪费的是比任何东西都宝贵的生命。青年时期，正是人生的黄金时期，这时勤一些将来定会受益无穷，相反，若懒惰一些，后患也将无穷。一个成功的人，是不会有任何机会让懒惰得逞的。

青年人只有养成勤奋的习惯，才能在事业上获得成功。

很多人总有找一条通向成功的捷径，当众里寻他千百度之后，发现"勤"字，是成大事的要诀之一。

天道酬勤。没有一个人的才华是与生俱来的，每一个成功者的背后，都有着一连串儿的让人精神为之勤奋之事。在成功的道路上，除了勤奋，是没有任何捷径可走的，在每个成功者的身上，都可以看到勤劳的好习惯，鲁迅说得很形象："其实即使天才，在生下来的时候第一声啼哭，也和平常的儿童一样，绝不会就是一首好诗。""哪里有天才；我是把别人喝咖啡的工夫用在工作上。"

笨鸟先飞，尚可领先，何况并非人人都是"笨鸟"。"勤奋"，使青年人如虎添翼，能飞又能闯。任何事情，惟有不停前进方可有生命力，学习更是如此，不前进就是后退。社会不是享乐的天堂。在这个竞争激烈的世界里，人才云集，竞争对手强大。快节奏的生活，高度的竞争又时刻令人体会到一种莫大的压力，潜移默化地催人上进。

成绩的得来可不像老鹰抓小鸡那样容易，而是勤奋学习得来的。停滞一步便会落后于人。

北大是中国的最高学府之一，这里的人的勤奋学习的精神，应该对青年人有所启发，让我们来共同看一看吧。北大学生普遍形成勤奋的学风。很多同学早上六点就起床，晚上十下二点才去睡觉，去图书馆、教学楼苦读，长年不懈。

北大人不但勤于学习，还勤于思索，勤于社会实践活动之中。"先天下之忧而忧"始终是北大精魂里长流不息的血液，他们思考着人生、思考着社会……并为之付出相应的行动。每逢寒暑假，他们都不放过学习的大好机会，或留在校园中读各类书籍，以强化专业、拓展学识；或积极投身于各类社会实践活动中，走南闯北，了解祖国各地的方方面面，大有一番"欲上青天揽明月"的豪情。比如，中西部

发展协会！在1997年寒假期间就曾奔赴湖南沅陵做社会凋查，以促进当地的社会经济发展。

在北大，有很多人的故事（即使他们是平常的一名学生〕，都可以让我们受益匪浅。来自河北石家庄的孙树立，1986年考人了中国建立的第二个力学专业——北大力学系力学专业，他以优异的成绩和工作能力获得了首届光华奖及优秀毕业生奖，并以班内第二名的成绩免试推荐为本系硕士研究生。1993年，年仅24岁的他又被免试推荐为博士研究生，专门从事计算力学方面的研究。自1989年起，孙树立就开始参与袁明武教授领导的大型微机结构分析通用程序SAP84的开发、研制和维护工作。研究生阶段，他在高层建筑领域开发了空间剪力墙单元，改变了我国一直沿用传统简化模型不能处理复杂多变结构的状况，达到国内领先水平，得到工程界的肯定。根据这一成果完善的SAP84成功地运用于许多高层及复杂结构工程计算中，效果良好91993年，孙树立又在前人的非线性有限元伪弧长求解算法基础上，提出了该算法具体的数值求解方案，真正完全、高效地实现了伪弧长算法。另外，他在常旋转自由度的有限单元的研究及应用方面，综合了众家之长，提出了新的模型和观点，还独立开发了《高层混凝土建筑结构有限元分析与优化设计程序》。他取得了巨大的成就。而他的为人正如他的导师表明武教授所说：“勤勤恳恳、踏踏实实”。

1994年到1996年初，他曾作为联合培养的博士研究生公派到香港科技大学土木与工程系进行合作研究。他在香港所选的功课成绩全部都是A等，那里的老师以优厚的待遇真诚挽留，却被孙树立谢绝了。在学习期满后他坚决地返回了北大，继续从事科研工作。1996年12月6日，他在人民大会堂被共青团中央、全国学联授予中国大学生跨世纪发展基金建筑奖学金1996年度特等奖，成为1996年度北京市众高校中惟上获此殊荣的大学生，这在全国也只有十人。

而他的成功，还是从勤奋为捷径而得来的。

钱穆是现代著名的史学家、思想家，也是一位教育家。是从乡村中走出来的国学大师。他1931年到北大任教：之后又随西南联大到西南后方，直到1940年离开昆明去成都齐鲁大学国学研究所任教。这期间也曾在清华兼课，可以说是对北大、清华两校都有影响的国学大师。作为一代国学大师，钱穆与同代其他思想家、学问家不同，他没有念过大学，非学院派；他没有留过洋，他非西洋派；他甚至比长期生活在文化政治中心的梁漱溟都不如，他来自中国社会最底层的乡村。他是从乡村中完全靠自身的努力走出来的史学巨擘。他在中小学任教之余，利用一切时间，博览群书，经、史、子、集无不涉猎，考据、训诂亦极嗜好，终身以史学为归宿。

他的勤奋是很有特点、也很有代表性的。他无论是吃饭、课间休息、上厕所都要看书，不分严寒酷暑，夏天为防蚊叮，他学父亲把双足放在水中坚持夜读。又效仿古人刚日读经、柔日读史的方法，定于

每日清晨必读经、子等难读之书，夜晚后开始读史书，中间上下午读一些闲杂书，科学安排时间。为了提高读书效率，有时间思考问题，1918年他学会了静坐，每天下午四点后必在寝室静坐，体悟到人生最大学问在求能虚此心，心虚才能静，才能排除杂念，专心攻读和思考。

语言学专家王力教授也自有其一番激人奋进的经历。王力教授常常向青年一代传授他的治学之道。他的成功来自于他的刻苦勤奋。他年轻时夜以继日地看书，天文地理、经史子集，博览群书，打下了后来做学问的基础。他24岁学英语，27岁学法语，50岁学俄语，80高龄开始学日语。这种精神是他后来精通六国语言和几十种中国方言。文革期间，王力遭到批斗，晚上坚持著书立说。1976年以后，他加快了研究的进度，每天坚持工作8小时以上。正是勤奋刻苦地学习，才使得王力教授博学多才而且硕果累累。

王力教授一生写了40多种学术著作；近200篇科学论文，共上千万字（译著不计在内）。他的研究涉及语言学的广阔领域，无论是语法、音韵和词汇，无论是汉语的现状和历史，都取得了丰硕的成果。这一切，无不是用勤劳的学习而获得的。

王力非常关注语言文字的运用，在文字改革，汉语规划化和推广普通话方面做了大量工作。他还积极领导汉语教研室对语言文字教学的课程进行改革、创新。他主编的《古代汉语》，从1964年出版至今，一直是全国高等院校不可替代的好教材。

如果说天才，王力教授可以算得上是一位天才了。可这“天才”不是天生造就的，而是通过勤奋学来的；如果说成功，王力教授也可算得上是当之无愧的了，而这成功的途径，是用辛勤刻苦的汗水来换来的。惟有勤奋、努力，不停地学习，进步，成功的征途才会少一些弯路，才会少一些曲折。

自古以来，惟有勤奋才是无往不胜的成功秘诀。头悬梁、锥刺股；凿壁借光；闻鸡起舞……无不体现着工个“勤”字。青年人要养成勤的习惯，惟有如此，才会在成功之路上少走一些弯路。

12．少说、多听、勤做

●不只是大人物喜欢善听的人，普通的人都如此。

●你在做事之初，只有少说、多听、勤做。

●如果你要做事成功，请记住：做一个好的听众，也就是先听再做。

欲成就一番事业，一定要记住一条法则：少说、多听、勤做。

卡尔被邀请去参加一个桥牌集会。他个人不玩桥牌——在场的一位金发女郎也不玩，她发现卡尔以前曾是罗维尔·托马斯进人无线电业

之前的经理，也发现卡尔在帮助他准备生动的旅行演讲的时候，曾在欧洲各处转过，因此她说："我要请求你把所有你去过的那些美妙的地方，以及你所见过的那些美丽景色，全部告诉我。"

坐在沙发上，她说她和丈夫最近刚从非洲旅行回来。"非洲！"卡尔叫起来，"多么有意思！我一直想看看非洲，但除了有一次在阿尔及利亚待了絮小时以外，我从没去过。告诉我，你是否去过那个狩猎王国？真的，我多羡慕你，请把非洲的情况告诉我。"

45分钟就这样解决了。她一次也没有问卡尔到过什么地方，看到什么。她不想听卡尔谈论自己的旅行，她所要的只是一个感兴趣的听众，她滔滔不绝地告诉卡尔她到什么地方，这样她才能提高她的自尊。

她与众不同吗？不是，许多人都像她那样。

例如，卡尔在纽约出版商格林伯所主办的一个晚宴上，见到了一个著名的植物学家。卡尔以前从没有跟植物学家谈过话，卡尔发现他很有意思。卡尔专注地坐在椅子边沿倾听着他谈论大麻、印度以及室内花园。他还告诉卡尔有关马铃薯的一些惊人事实。卡尔自己有一座室内花园——他真好，教卡尔如何解决卡尔的一些难题。

刚才说过，是在一个晚宴上，在场的还有十多个人。但是卡尔违反了所有的礼仪，忽略了其他所有的人，只顾听那位植物学家谈话；听了好几个小时。

午夜来临了，卡尔向每一个人道了别，走了。那位植物学家接着转向他们的主人，说了几句赞美卡尔的话。说他是"最有意思"的人。他最后说，卡尔是一个"最有意思的谈话家"。

一个最有意思的谈话家？卡尔？哈，他几乎没有说过什么话；如果卡尔要说话而不改变话题的话，他也说不出什么，因为卡尔对植物，就像对企鹅解剖一样一窍不通。但是卡尔做到了这点：专心地听讲。因为卡尔真诚地感兴趣，而他能够感觉到这一点。自然，这使他高兴。专心地听别人讲话，是我们所能给予别人的最大的赞美。杰克乌弗在《陌生人在爱中》里写道："很少人经得起别人专心听讲所给予的暗示性赞美。"卡尔不只是专心听他讲话，卡尔还"诚于嘉许，宽于称赞"。

卡尔告诉他，他感到非常有意思，受益良多——的确是如此。卡尔告诉他，他希望拥有他的知识——事实上，他也的确是如此希望。卡尔告诉他，他想同他漫游大地——卡尔真的是那么想。卡尔告诉他，他必须再见见他——事实上，他也真是必须如此。

因此，卡尔使他认为卡尔是一位优秀的谈话家，而事实上他只是一位好听众，鼓励他开口而已。

一个商业性会谈成功的秘密又是什么呢？根据那位和蔼的学者查尔斯·伊里特的说法："成功的商业性会谈，并没有什么神秘……专心地注意那个对你说话的人是非常重要的，再也没有比这个更有玻的

了。”

显而易见，你不必先上四年的哈佛大学才能发现这一点。不过大家都知道，有些商人会租借昂贵的地方，干练地购进他们的货品，把商店装潢得漂漂亮亮的，花了大量的广告费，却用了一些不懂得听别人说话的店员——那些店员打断客人的说话，跟人家争执，给人难堪，这样只会把客人赶走。

以墨顿的经验为例。他叙述了他的一段经历：

他在新泽西州纽瓦克市的一家百货公司买了一套西装，结果这套西装令他很不满意，上衣褪色，弄脏了他的衬衫领子。

他把西装送回店里，找到了当初卖给他的那位店员，他试着把情形说出来，但被店员打断了。

那位店员说：“这种西装我们卖了好几千件，你是第一个抱怨的人。”这是他所说的话，但他的语调更糟糕，他那咄咄逼人的语凋等于在说：“你在骗人，哼！我可要给你一点颜色瞧瞧。”

在这场激烈的争吵中，第二位店员插嘴进来，他说：“所有深色的西装，因为颜色的关系，开始的时候会褪点颜色，这是没有办法的，这种价钱的西装都是如此。”

“这个时候我已经怒火中烧了，”墨顿先生在叙述这件事的时候说，第一个店员对我的诚实感到怀疑，第二个暗示我买的是低级货。我火大了，我正想叫他们滚到地狱去的时候，突然间，服装部的经理走过来了。他很有一手，他把我的态度整个改变过来。他使一个愤怒的人，变成了一名满意的顾客，下面就是他所做的：

“第一，他从头到尾地听我把事情叙述一遍，没有说一句话。”

“第二，当我说完的时候，那两个店员又提出他们的说法，他却以我的观点跟他们争辩起来，他不只指出我的领子显然是被那套西装弄脏了，还坚持说该店所卖出的东西，必须令顾客感到100%的满意。”“第三，他承认自己不知道毛病出在什么地方，他对我很干脆地说：‘你要我怎么处理这套西装呢？我完全照你的意思做。”

“就在几分钟前，我还准备叫他们收回这套该死的西装，但这时我却回答：‘我只要你的忠告，我要知道这种情形是否是暂时的，以及是否有什么补救的办法。’”

“他提议我再穿一个星期看看。‘如果那时候你还不满，意，再带来，我们再换一套你满意的。很抱歉，给你带来这么多麻烦。”

“我满意地走出那家商店。那套西装穿了一个星期后，没有什么问题发生，于是我对那家百货店的信心，又全部恢复过来了。”难怪那位经理是服务部的主管，至于他的两名下属，他们将永远——我本来要说他们将永远只能当个店员而已。不，他们可能会被降到包装部去，他们在那儿，将永远没有机会接触到顾客。常发牢骚的人，甚至最不容易讨好的人，也常常会被软化而屈服下来。举个例子吧：纽约电话公司在几年前发现，该公司碰上了一个对接线口吐恶言的凶恶用

户，他威胁要把电话连根拔起；他拒绝缴付某些费用，他说那些是元中生有的；他写信给报社；他到公共服务委员会做了无数次申诉，告了电话公司好几状。最后，电话公司最干练的调解员之一，就派去会见那位惹是生非的人。这位调解员静静地听着，让那位暴怒的用户，痛快地把他的不满一股脑儿地吐出来，电话公司的人倾听着，不断地说“是的”，同情他的不满。

“他滔滔不绝地说着，而我倾听着，几乎有三个小时，”这位调解员在把他的经验在我开办的讲习班上叙述出来时说，“然后我回公司去。后来又数次去那儿继续倾听他诉说。我见过他四次，在第四次会面结束前，我已经成为一名他要成立的一个组织的会员，他把它叫做‘电话用户保障协会”。我现在仍然是这个组织的会员，而就我所知，我今天仍是世界上这个组织的惟一会员，除了那位仁兄之外。

“我倾听着，对他在这几次见面中所发表的每一个论点抱着同情的态度。他从没见到一个电话公司的人，跟他这样谈话，于是他变得几乎是友善起来了。我去找他的理由，在第一次会面的时候，我甚至都没有想出来，第二次和第三次也没有，但在第四次的时候，我把这件事完全解决了。他把所有的账单都付了，并且自从他跟本电话公司纠缠不清以来，他第一次撤销了向公共服务委员会的申诉。”

无疑的，那位仁兄自认为是一个神圣的主持正义伞维护大众的利益，免得受到剥削。但事实上，他所要的是一种重要人物的感觉。他先以日出恶言及发牢骚的方式，得到这种重要人物的感觉。但一等到他从一位电话公司的代表那儿得到了重要人物的感觉，那些无中生有的牢骚就化为乌有了。

好几年前的一天早上，一位愤怒的顾客，冲进迪特毛料公司的创办人朱利安·迪特的办公室。

“这个人欠我们15元美金”，迪特先生解释给我听，“这个客人否认有这么一回事，但我们知道他错了，因此我们的信托部门，坚持要他付清，在收到我们信托部门寄给他的好几封信后，他收拾行装到芝加哥，匆忙地来到我的办公室，告诉我说，他不但不付这笔钱，而且，这辈子再也不会花一分钱购买迪特公司的东西。”

“我耐心地听完他所有的话，虽然我很想打断他的话，但是我发觉那样做是不明智的。因此我就让他说个痛快。当他终于冷静下来，可以听别人说话的时候，我静静地说：‘谢谢你到芝加哥来告诉我这件事，你帮了我一个大忙，因为如果我们的信托部门打扰了你，他们就可能也打扰了别的好主顾，那就太不幸了。相信我，我比你更想听到你所告诉我的。’”

“他做梦也没想到我会说出这种话。我想他是有点失望，因为他到芝加哥来是要对我发牢骚，但我不但没跟他吵起来，反而谢了他。我要他放心，我们会把这笔账从账目上划掉，一笔勾销；因为他是一位非常细心的人，只有一份账目要管，而我们的职员则要照顾好几千

个账目。因此比起我们来，他不太可能出错。”

“我对他说，我确实了解他的感受如何，而如果我处在他的情形之下，我无疑也会有跟他同样的感受。既然他决定不再向我们买毛料，我就向他推荐一些其他的毛料公司。”

“以往，当他到芝加哥来，我们通常一起吃午餐，因此我就邀请他当天跟我一起吃午餐。他勉强地接受了古但是当我们回到办公室之后，他又签下了一笔比以往都大的订单。他回家之后，心情舒畅了一些，因为我们对他很公平，他也要对我们公平。他重新看了他的账单，结果发现有一张放错地方了，就寄给我们一张十五元钱的支票，还道歉了一番。”“后来，他妻子为他生了一个小男孩，他还以迪特作为自己孩子名字的一部分。他一直是我们公司的朋友和顾客，直到他在22年后去世。”

几年前，一位贫穷的荷兰移民小孩，在放学之后为一家开面包店的寡妇擦洗门窗，一周50美分。他家实在太穷了，他经常提着一个篮子到街上去，拾取来往的运煤车掉在地上的煤屑。这个小孩——爱德华·巴克，一生中没有受过6年以上的教育，但他终于使自己成为美国新闻业中最成功的杂志编辑之一。他怎么做到的？他13岁的时候就休学了，在西联公司当学徒，周薪6元25分，但他从没有一刻放弃受教育的念头。于是，他开始自学。他节省车资，不吃午饭，直到他节省了足够的钱，买了一套美国名人传记大全。接着他做了一件前所未闻的事。他读了那些名人的传记，然后写信给他们，请他们进一步提供孩提时代的资料。他是一名好的听众，他鼓励名人谈论他们自己。他写信给当时正在竞选美国总统的詹姆斯·格尔弗将军，问他以前是否当过运河上的拖船员，格尔弗回信了。他写信给格兰特将军，请教他某一个战役，于是格兰特画了一张地图给他，邀请这位十四岁的小男孩吃晚饭，并且跟他谈了一个晚上。

他写信给爱默生，鼓励爱默生谈谈他自己。这位西联公司的学徒，不久之后就跟许多美国最著名的人物通信了：爱默生、菲利普·布洛克、奥利佛·霍姆斯、林肯夫人、路易莎·亚尔克特、谢尔曼将军、杰弗逊·戴维斯。

他不仅跟这些名人通信，而且一到假期就造访他们中的许多人，成为座上客。这些经历使他树立起一种金钱无法换取的信心，并且有事业家的远大眼光——就是这些决定了他的一生。而这些之所以变成可能，只是因为应用了我们这儿所讨论的一些原则。

伊萨克·马克森，可能是世界上第一等的名人访问者，他说许多人不能给人留下很好的印象是因为不注意听别人讲话。“他们太关心自己要讲的下一句话，而不打开他的耳朵……一些大人物告诉我，他们喜欢善听者胜于善说者，但是善听的能力，似乎比其他任何的物质还要少见。”不只是大人物喜欢善听的人，普通的人都如此。正如《读者文摘》所说的：“许多人去找医生，但他们所需要的只是一名听众

而已。”

在美国南北战争最黯淡的日子，林肯写信给伊里诺斯州春田城的一位老朋友，请他到白官来。林肯说他有一些问题要同他讨论。这位旧邻到白宫来了，林肯跟他谈了好几个小时，探讨关于发表一个声明解放黑奴是否可行的问题。林肯——检视这一行动可行与否的理由，然后把一些信和报纸上的文章念出来。有人怪他不解放黑奴，有人则怕他会解放黑奴而骂他。他说了数小时之后，林肯跟这位旧邻握握手，说声再见，就送他回伊里诺斯州，甚至都没有问他的看法。林肯一个人说个没完，这似乎使他的心境愉快起来。“他在说过话之后，似乎觉得好受多了。”那位老朋友说。林肯并不是要别人给他忠告，他所要的只是一个友善的，具有同情心的听众，以便解脱自己的苦恼。当我们碰到困难的时候，这就是我们所需要的。而且这通常是所有不高兴的顾客所需要的，也是那些不满意的雇员，或受创伤的朋友所需要的。

反之，如果你要知道如何使别人躲开你、在背后笑你、甚至轻视你，这里也有一个方法：决不要听人家讲上三句话，要不断地谈论你自己。如果你知道别人所说的是什么，不要等他说完。他不如你聪明，为什么要浪费你的时间倾听他的闲聊？随时插话，使他住口！

你认识这种人吗？不幸而又令人惊奇的是，他们之中有人还是社交名流呢。

无聊者，他们就是这种人——自以为了不起，自以为很重要。只谈论自己的人，所想的也只有自己。“而只想到自己的人”，哥伦比亚大学校长尼古拉斯·巴特斯博士说，“是不可救药的无知者，他没有受过教育，不论他曾上过多好的学校。”

因此，如果你想成为一名优秀的谈话家，就做一个注意听话的人。正如查尔斯·洛桑所说的：“要令人觉得有趣，就要对别人感兴趣——问别人喜欢回答的问题，鼓励他谈谈自己和他的成就。”

跟你谈话的人对他自己，他的需求，和他的问题，比他对你和你的问题，更感兴趣千百倍。别忘了这点，当你下次开始跟别人交谈的时候！

因此，如果你要做事成功，请记住：

做一个好的听众，也就是先听再做。

习惯之七：不断更新
全方位平衡自我

人生最值得的投资就是磨练自己，因为生活与服务他人都得靠自己，这是最珍贵的工具。工作本身并不能带来经济上的安全感，具备良好的思考、学习、创造与适应能力；才能立于不败之地。拥有财富，并不代表经济独立，拥有创造财富的能力才真正可靠。

大概每个人都知道“工欲善其事，必先利其器”的道理，不断更新，全方位平衡自我，就是磨练自己，从身体、精神、心智、社会情感等四个方面，增进个人产能，累积其他修养的本钱。

1．孜孜以求全身心营造自我

●爱默生有一句始终铭记在心的话：“每一天都是一年中最好的日子。”

●每个人体内都有一种最有助于健康的力量，这就是良好的情绪力量。

●人们都懂得厚积勃发的道理，要想成就一番事业，必先营造自我。

●一个人要是喜欢工作，领略到做一件工作那种自然的愉快，而对自己对社会有所贡献引以为乐，那么他工作的时候就会产生愉快的情绪。

成功人士在做事之前，会首先衡量自我，全身心营造自我。

爱默生有一句始终铭记在心的话：“每一天都是一年中最好的日子。”这句话对我们寻找成功、追求幸福和体味成功很有用处。幸福不仅就在我们身边，而且还贯穿在每一天里。但事实上，我们似乎没有这样全面地感受过，甚至连一丁点幸福的概念都不曾闪现过。这样的人，太应该对幸福对快乐重新品味一番了。

过去一年的三百六十五天里，你有几天是的确过得心满意足的？假若你像大多数人一样，至少有过几天这样的好日子——足以使你念念难忘，但愿能有更多这样的日子。

每个人体内都有一种最有助于健康的力量，这就是良好的情绪力量。

人们都懂得厚积勃发的道理，要想成就一番事业，必先营造自我，要先把自己打造成一个健康快乐又有能力的人。

（1）对简单事物保持兴趣

有些事物就在你身边随时供你欣赏。不要养成以新奇为乐的习惯。著名博物学家殷格利殊，他已六十多岁了，对一切事物还是那么兴味盎然。他旅行不需要汽车。他走一公里所看到的有趣事物，比许多人坐车走了一万公里所见的还要多。每种草，每种灌木，每种树，他都认识；他知道何处长有粉红色的杓兰，知道何处可以看到毛边的水杨梅，知道如何诱使一只狡狐暴露它的窟。他懂地质、化石和岩穴。

他不是个卖弄学问的人，只是对万物都有兴趣，懂得享受人生的快乐。他会整个下午观赏一只跳跃不停的蜘蛛。如此看来，他比福特、洛克菲勒那些富翁加起来还要富有。

（2）不要老担心生病

世界上最痛苦的人，就是那些老以为自己身体有大毛病的人。他们总是担心自己机能失灵。每天早上醒来，就马上自问：“我今天什么地方不舒服？”

有个很有趣的心理现象。我们要是突然问自己“我哪儿痛？”接着自己检查，准可发现真有地方在痛。对于一些无关紧要的小病痛，我们只要不断注意它，准可以把它弄成真病，很快就可加重十倍。

为了避免对健康作无谓操心，可请一位高明的医生每年作一次彻底检查——偶有疑虑，不妨检查得更勤些。一经证实自己健康无病，就不必再多管它。

患情绪病最少的人常是那些九日或十日之家的农妇，她们除了家务操劳之外，还要下田工作，身心忙碌，没有余暇去烦恼，因忙于照顾别人，根本没有空闲来想自己。有一次，一个医生问一位农妇可曾感到厌倦过（最普通的官能症之一），这位无病无愁的有福人对医生说：“跟你说吧，二十五年前我就学乖了，永远不问自己这个问题。”

（3）尽量喜欢工作

凡是自以为不喜欢他的工作的人，在工作时就产生一种刻板、重复的不愉快情绪；情绪上发的疾病可能接踵而至。我经常建议不喜欢他工作的人去另谋他喜欢的工作做，可是后来发现，这人对第二个工作也不喜欢。问题的根源在于他根本不喜欢工作。一个人要是喜欢工作，领略到做一件工作那种自然的愉快，而对自己对社会有所贡献引以为乐，那么他工作的时候就会产生愉快的情绪。同时工作较多的人，常因事忙而没有时间“多想”。而“多想”就是多愁，工作则是良药。

（4）养成乐天愉快的习惯

幽默风趣或欢乐轻松，总是有益无害，而怨天尤人者却常成为医院常客。我认识一些公司企业的主管人，他们工作繁重，却总是和颜悦色，好像少女逛街一样的轻松愉快。这才是堪任艰巨而不会住进医院的人。

在家庭生活中，尤其应该养成和悦谈话的习惯。为了你自己，为了你的孩子和你的消化功能，不要在全家用餐时表露苦恼、焦灼、害怕、警告、责难。尤其重要的是，不能让家人养成一种错觉，以为人人都率性随便惯了，和悦态度与温和言辞是多余的。

（5）珍惜眼前好时光

有许多人生活在期望中，老是着眼于将来，完全失去了自己最有价值的东西——眼前的时光。高中学生盼望进大学；进了大学，盼望做工程师时的愉快；做了工程师，他以为要跟玛丽结婚、成家才会幸福；如此这般……永远在盼望。

终于有一天，盼望失去了光彩。这时候，一个人的思想、价值、动机都有一番巨大调整；他们开始呈现老态，意志消沉；从盼望将来一变而为回首当年（过去却已一去不返）。

其实，最可贵的是眼前时光。未来美景的最佳保证，莫过于善用眼前光阴，好好过眼前的日子，以有效的方式工作、思索和帮助人。只要你不断善用眼前光阴，将来必然会更美好。

2．天生我才必有用

●“天生我材必有用”，“人生能有几回搏”，这是不甘平庸者的豪言。

●任何人在其成长道路上，总不可能是一帆风顺的，总难免不了要经受各种困难的考验。否则，他就成不了才。

●请坚信：天生我才必有用，放下包袱，打消顾虑，一往无前的去拼、去闯，找到属于自我的位置。

曾几何时，大诗人李白呼出了：“天生我才必有用”，如果抛开诗句在诗中的含义来分析它，其中所包含的积极意义应该让所有读诗的人精神为之一振。

“人生得意须尽欢，莫使金樽空对月”，这是及时行乐者的欢呼。“天生我材必有用”，“人生能有几回搏”，这是不甘平庸者的豪言。“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”，这是追求人生永恒价值者的呐喊。

人生，充满了丰富深邃的内涵；人生，闪烁着斑谰陆离的色彩。每个人的一生经历虽然不尽相同，有的如柏油马路平坦笔直，有的如盘山小道九曲回肠；有的如钱塘江潮汹涌澎湃，有的如西子湖水波光潋滟。但都恰如一本厚重的大书，值得思索，值得玩味。

选择怎样的人生之路，谱写怎样的人生篇章，完全取决于你自己。而对自己人生目标的规划，又来源于对自我的正确评估，正确的认识自我，评价自我，培养良好的自我意识，对一个人的青年期，以至人的一生的发展都有重要的作用。

自我意识是意识的形成之一，是区别于社会意识的人类意识形成的一种特殊形式。是指人类对于自身与周围的人和物，以及与环境的因果关系的一种认识。包括自我观察，评价、体验、监督、教育、控制等形式。给自己一个正确的评价，才能在社会中找到自己正确的定位。而一经找到自己合适的位置，感兴趣的职业，就要全心全意的投入进去，倾注自己的全部热忱，努力做出成绩来。

任何人在其成长道路上，总不可能是一帆风顺的，总难免不了要经受各种困难的考验。否则，他就成不了才。正如中国有句古话所说的："艰难困苦，玉汝于成。"正惟其如此，自古以来，人们都把一个人能吃苦看作是其成才的一个基本前提条件。早在春秋战略时期，孟子就说过："故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。"为祖国争得荣誉的体育健儿，没有一个不是经过多年的摔打捶练，赛前的刻苦拼搏，吃尽苦头，流尽汗水才取得来之不易的成就。古语讲得好："吃得苦中苦，方为人上人。"此话虽有些极端片面之处，但是不无道理，对一个人的成长不无借鉴意义。邓亚萍这个名字在我国可谓家喻户晓，不仅如此，有的人在谈及她时还绘声绘色地将其描绘一番：矮矮的个儿，胖胖的脸，打起乒乓球来简直像只出山的小猛虎，出手快捷，攻势凌厉，左推右挡，勇不可挡，往往只几板就把对方制服住了。

的确，邓亚萍在我国乒坛，乃至世界乒坛上已是名声大噪，堪称"大姐大"。自她1986年13岁那年拿到第一个全国乒乓球锦标赛的冠军开始，到1997年5月的第四十四届世界乒乓球锦标赛上，在短短的11年间，她一共在各种全国性和世界性乒乓球大赛中拿到153个冠军，其中尤其从1989年人选国家队到1997年的第十届乒乓球锦赛这9年的历史最为辉煌，仅在世界级别最高的奥运会、世界杯赛和世界锦标赛这三大比赛中，就独自一人获得18块含金量特高的金牌，并且还是国际体坛上唯一一个曾三次接受国际奥委会主席萨马兰奇为其亲自授奖的运动员。这不但在中国乒坛，而且在世界乒坛史上都写下了光彩的一页。

从邓亚萍的成长之路来说，坎坎坷坷，历尽磨难。她4岁多时便表现了一个"铁娃"的本色，平时拼拼打打从不哭闹，并且玩什么都格外专注。这被在河南郑州市体委任乒乓球教练的父亲看在眼里，喜在心头，认定这是一块搞体育的好料。于是，父亲便"就地取材"，精心地培养自己的爱女。

一晃5年过去了，邓亚萍在父亲的调教下，乒乓球技术已达到上定水平。为使她能得到更多的培养，父亲将她送到河南省乒乓球队去深造。然而，去后不久，便被退了回来，其理由是个儿矮，手臂短，没有发展前途。这在少年的邓亚萍的心灵上第二次留下了一道深深的伤痕。令人欣慰的是，在父亲的鼓励下，倔强的邓亚萍并未因此一蹶

不振，相反则练得更加刻苦，并发誓有朝一日一定要拼出个人样来。

机遇终于来了。1986年邓亚萍人生上出现重大转折的一年。那一年，年仅13岁的她，临时顶替河南省代表队一名生病的运动员参加全国乒乓球锦标赛。赛前教练们对她并不抱有什么期望，要她顶替上场纯粹是为了不使该队“弃权”。出人意料的是，这个名不见经传的矮个姑娘竟然接连击败了耿丽娟、陈静等在内的当时很有名气的国手。一举登上了冠军宝座，爆出了此届乒乓球赛的最大冷门，成为一匹引人注目的“黑马”。

赛后，这位被判为“无发展前途”死刑的小姑娘，成子当时国家乒乓球队副教练、女队主教练张燮林手下的又一位女弟子。从此，邓亚萍在中国体坛的圣殿里将其那股在逆境中练就的“铁娃”本性表现得淋漓尽致，其运动水平大大提高，经过各次大赛的历练，最终登上国际乒坛女霸主的宝座。

从邓亚萍人生发展的崎岖道路我们可以看出：对绝大多数人来讲，成才之路都是崎岖坎坷且布满荆棘的。虽然有成功的光环在前方召唤，但追求成功的过程却是艰难的。好比在波涛中前行的航船，前方虽有光明的灯塔，但通往灯塔之路却随时会出现漩涡、暗礁，会有抛锚停船也会有船翻人落水的危险，但既然已认定目标，认为自己的选择是正确的，就只能勇往直前，丝毫不能退缩、动摇。

面对命运的挑战，只有选择做生活的强者，才能紧紧扼住命运的咽喉，在立志成才的道路上披荆斩棘，一往无前，实现自己的人生价值，寻找自己的位置。邓亚萍有土段描述自己心理感受的话感人肺腑。她说：“我并不相信命。每个人的命运都掌握在自己手里。有人说我命好，为世界乒坛创造出了一个‘常胜将军’的奇迹。我觉得，我可能天生就是打乒乓球的命，但上帝不会将冠军的桂冠戴在上个未真诚付出汗水、泪水、心血和智慧的运动员身上，我自己满身的伤病就是证明。体育运动之所以魅力无穷，一个重要的原因就是它充分展示人类不屈服命运，永不停息向命运挑战的精神。”邓亚萍熟悉乒乓球事业，认定自己就是“打乒乓球的命”，自己的兴趣、自己的未来就在这小小银球上，所以她坚韧不拔地去追寻，去拼搏，终于成就了辉煌的人生。

请坚信：天生我才必有用，放下包袱，打消顾虑，一往无前的去拼、去闯，找到属于自我的位置。

3．先从小事做起

●合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。

●勿以善小而不为，勿以恶小而为之。

●如果你好高骛远，那就在人生操作上犯了一个大错误。

●请记住：连小事都做不好的人，大事也肯定做不好！

成功人士从来不因为小事而懈怠，相反小事也要认认真真办好，他们会把做好小事看成是一种磨练。

勿因小事而不为。眼前的小事或许正是将来大成绩的幼苗和基石。一般大的成功都是小的成功的积累。

如果你好高骛远，那就在人生操作上犯了一个大错误。你以为可以不经过程而直奔终点，不从卑俗而直达高雅，舍弃细小而直达广大，跳过近前而直达远方。你心性高傲、目标远大固然不错，但目标好像靶子，必须在你的有效射程之内才有意义。如果目标太偏离实际，反而无益于你的进步。同时，有了目标，还要为目标付出努力，如果你只空怀大志，而不愿为理想的实现付出辛勤劳动，那“理想”永远只能是空中楼阁，一文不值的东西。

被评为湖南省十大杰出青年农民的刘九生，是靠做木梳起家的。刘九生高中毕业时正赶上父亲因不慎失足而摔成了残疾，他为了照顾家庭，放弃了高考回到家里，整日过着“面朝黄土背朝天”的生活。年轻气盛的刘九生不安心这种一潭死水般的生活，梦想着有朝一日自己能够发家致富，创一番大事业。为此，刘九生曾做过多种生意，但总未能成功。刘九生的父亲有一手做木梳的手艺，劝他做木梳，可刘九生认为一个大男人，靠做小木梳有什么出息，不愿意学。有一天，刘九生正坐在墙角叹气时，父亲走过来，心平气和地对他说：“孩子，是我对不起你，耽误了你考大学。但三百六十行，行行出状元。如果你能把木梳做好，也可以发财啊，你如果愿意学，我明天就教你。要从小事做起，才能有大的成功。”第二天，刘九生就跟父亲学起了做木梳。他专心致致地学，几天就学会了，但每天只能做几把木梳，他们家住的地方比较偏僻，拿到集市上去卖，价格很低，慢慢的刘九生有点灰心了。但有一天，他到城里办事，发现城里一把木梳比家乡集市上要贵几毛钱，于是，他便挨家挨户去收购木梳，做起了木梳的批发生意。他很快就赚了五六万元钱，看到村里人手工做木梳靠的是传统的方法，生产速度慢，有时货源还短缺，他萌生了办一个木梳厂的想法。厂子建起来了，他又四处寻找销路，1993年12月的一天，刘九生突然接到衡阳市一家公司老总打来的电话，说想订一些货经销，但不知木梳质量好坏，刘九生放下电话，一看手表，已经下午3点多钟了，如公共汽车不晚点，今天还来得及把梳子送到那家公司……当刘九生走进这家单位时，正好碰上这家公司的员工下班，他的心猛的一沉，以为老总可能早就下班了！正当他有点灰心丧气时，忽然发现一个夹着公文包的人从公司走了出来，他怀着碰碰运气的心情上前去问道：“请问××经理的办公室在哪里？”没想到那个人就是那位老总。他看到刘九生如此勤勉，十分感动，紧紧握住刘九生的手说：“小伙子，你的精神感动了我，我相信你的梳子质量也是最好

的。”这一笔生意，给刘九生带来了2万元的利润，刘九生就是这样，从小事做起，凭着用心和刻苦，走上了事业成功的道路。现在、刘九生的“天天见”公司一跃成为全国最大的木梳生产企业之一，产品远销东南亚各国，公司总资产已达到3000万元。刘九生的经历告诉大家，要成功首先要从小事做起，一点一滴去积累，许多人追求快捷的成功方式，终其一生也一事无成，因为他的精力主要耗损在焦躁的期盼之中，对要做的事情并未真正投人必要的精力，看上去很忙，实际上是“泡沫现象”。

好高骛远者首要的失误在于不切实际，既脱离现实，又脱离自身，总是这也看不惯，那也看不惯。或者以为周围的一切都与他为难，或者不屑于周围的一切，终日牢骚满腹，认为这也不合理，那也有失公允。张三不行，李四也不怎么样，惟有自己出类拔萃，不能正视自身，没有自知之明，是好高骛远者的突出特征。你该掂量自己有多大的本事，有多少能耐，不要沾沾自喜于过去某方面的那一点点成绩，要知道自己有什么缺陷，不要以己之所长去比人之所短。不要心中惟有自己的高大形象，从不患不知人，惟患人之不己知。一天又一天，一年复一年，总是有一种怀才不遇、英雄无用武之地的感觉。

脱离了现实便只能生活在虚幻之中，脱离了自身便只能见到一个无限夸大的变形金刚。没有坚实的基础，只有空中楼阁、海市蜃楼；没有确实可行的方案和措施，只有空空洞洞的胡思乱想，这是形成好高骛远者人生悲剧的前奏。

其次，好高骛远者大都是懒汉，害怕吃苦，惧怕困难，情绪懒散，从精神到行动都游游荡荡，好逸恶劳，贪图享受。甚至打心眼里瞧不起那些吃苦耐劳者，认为那是愚蠢。也打心眼里瞧不起每天围绕在身边的那些小事，不屑于做它，这是形成好高骛远者人生悲剧的根本性原因。

好高骛远者在人际关系中也是极不受欢迎的一类人。对地位比他高的人，或者巴结奉承、奴颜卑膝；或者不屑交往，认为他们也没有什么了不起。而对地位比他低的人，则一律鄙视瞧不起。如果他是个工人，则瞧不起农民，开口闭口都是乡下人这样脏那样丑。如果他是个干部，则瞧不起工人，开口闭口“打工的”，这样没修养那样没德行。结果，地位比他高的人瞧不起他。地位比他低的人也同样瞧不起他，成为两头受鄙视，被抛弃的人，结果当然是悲惨的。小事瞧不来不愿做，而大事本想做却做不来，或者轮不到他做，终于一事无成。眼看着别人硕果累累，他空有抱怨，空有妒嫉。

“图难于其易，为大于其细。天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。是以圣人终不为人，故能成其大。”要想度过人生的危难，战胜人生中的种种挫折，完成天下的难事，要在年轻单纯的时候，觉得为人处世容易和顺利的时候就开始。要想成就高远宏大的事业，实现理想和追求，必须从最细小最微不足道的地方做起，从最卑

贱的事情起步。

一分钱虽少，但在生活中起的作用却很大。

在今天的生活中，商品的定价几乎都要余点尾数，很少是整数。比如，商家往往把300元的东西定价为299.99元，副食品的定价多数为9.85元、8.89元、0.95元……等等不一而足，据说，这样定价的意思是使消费者感觉定价严谨合理，一张整钞拿出去，总是还有找回的余钱。无论多少，实际上仅是个心理感觉罢了。所以，在消费中，一分或者数分的硬币，对商家来说是很需要，但对消费者来说，常常是多不足惜。现在日渐流行使用信用卡，对很多人来说，分币更是个无足轻重的东西。所以，我们虽然可以经常看到银光闪闪的分币，大路上、草丛中、商店门口，我们也懒得弯一下腰，把它拾起来。更常常看到的是，人们经常用分币来取乐，如练瞄准、抛距离、撞运气……在一家超市室内的喷泉池里，我经常看到很多人拿着分币往鲤鱼嘴里扔，结果池子里常常撒满白花花的分币，据说，商场的清洁工因此而有了固定的不薄的小费收入。

由于日常生活中要大量使用到分币，分币的短缺给银行、交通、通讯等等带来不便，以致媒体不得不对大众广而告之，希望大家珍惜分币，并且兑换出来。一天，某银行接待了一个带着几个麻袋的顾客。麻袋里装的全是分币，而且大多是一分币。银行负责人立即发动大家来清点，整整清点了一天，有二十余万枚之多。

哪来那么多的分币？原来这个顾客仅仅是靠拣破烂为生的人，这些分币是他在五年内拾拣起来的，他所做的仅仅是弯了一下腰，日积月累而已。他说，在垃圾堆里，他常常拣到成罐成袋的分币，因此能得到一些意外的收入，这正是日积月累的结果。

合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。想成功就从那细小的萌芽开始生长，就从那一撮泥土筑起，就从此时此刻开始，从坚实的土地上迈步，一步一个脚印地向前走。

请记住：连小事都做不好的人，大事也肯定做不好！

4．激发潜能

●人生而平等，为什么人生会有成功与失败之分？一方面是客观环境的原因，另一方面是人本身的原因。然而不论内因外因，关键就在于天赋与潜能是否被充分地开发和释放。

●著名的心理学家奥托指出："一个人所发挥的能力，只占他全部能力的4%。"

●一般人常以为潜能是天生的，是无法被人加以改进的。但是实际上，大多数人的潜能，都是被人唤醒，或是受刺激而突发的。

卢那察尔斯基说："人可以老而益壮，也可以未老先衰，关键不

在岁数，而在于创造力的大小。”

人生而平等，生而一样，捏着一对拳头赤条条来到世上，但为什么一旦呱呱坠地之后，创造力便会有大小之分，人生便会有成功与失败之分？

一方面是客观环境的原因，另一方面是人本身的原因。然而不论内因外因，关键就在于天赋与潜能是否被充分地开发和释放。潜能是创造力的根基。美国富尔顿学院心理系的一个报告证实了这一点，报告的结尾写道：“编撰20世纪历史的时候，可以这样写：我们最大的悲剧不是恐怖地震，不是连年战争，甚至不是原子弹投向广岛，而是千千万万人生活着然后死去，却从未意识到存在于他们身上的巨大潜力。”

潜力也叫潜能，就是人可能发挥出来的最大能量（能力）。潜能＝智商潜力十情商潜力或＝思维能＋行动能。据资料分析，人的潜能开发几乎是无穷无尽的。1980年，著名的心理学家奥托指出：

“一个人所发挥的能力，只占他全部能力的4%。”

据说像爱因斯坦这样伟大的天才，其潜能的发挥也还不到10%。

潜能的开发应用决定了创新能力（创造力）的大小，而创新能力的大小又决定了成功的程度。因此，从这个意义上说，成功学也应该是一门潜能开发、应用的学问，一门有关创造、创新的学问。

一般人常以为潜能是天生的，是无法被人加以改进的。但是实际上，大多数人的潜能，都是被人唤醒，或是受刺激而突发的。

我们中间的大多数人都具有非凡的潜在能力，但这种潜能在大部分时间里都处在酣睡蛰伏状态，它一旦被唤醒，就会做出许多神奇的事情来。

在美国西部某城市的地方法院有一位审判官，他在中年的时候还是一个粗鲁的铁匠，但在他60岁的时候，他竟成了该市一座最大图书馆的主人，他被誉为该市第一个博览群书并为民众谋福利的人。是什么使这位铁匠发生了一场生活革命？也许你们听了后都不相信，他只不过是偶然听到了一场关于“教育的价值”的演讲！是演讲者的睿智把他的潜能唤起，使他的志气觉醒，使他走上了自我发展的成功之路。

有这么几个人，他们直至生命的后半生才发挥出他们的才能。与上面那位铁匠相似，他们或是因为读了一本有激励性的书，或是因为听了一席令人兴奋的演说，或是因为遇见了一个能够了解他、信任他、鼓励他的朋友，于是潜藏在内心的潜能突然被唤起了。

你可以同那些信任你、鼓励你、赞许你的人住在一起；你也可以和那些永远嘲笑你的希望、揶揄你的理想、时常在你的热心上浇冷水的人住在一起。但这对于你的生命潜能的发挥，将产生天壤之别的影响。

当我们翻看印地安土人学校的毕业生照时发现，学生们个个都是服装整洁，容貌秀丽，眼睛中闪耀着志气的火焰。看到这些充满希望

的照片时，我们是多么真诚地祝福他们将来能做出一番伟大的事业来呀！但是，他们之中除了极少数的例外，大部分学生在回到他们本族后，奋斗不了多长时间，就不由自主地降低了他们在学校时定下的标准，并一步步地重新坠入到他们祖祖辈辈已经习惯了的苟且安生的老式生活。很少人能继续磨砺坚强的意志、秉持高尚的品格，用钢铁般的意志抵御四周环境的影响。

当我们试着走进失败者的队伍中去讯问他们的得失时，你将会发现，大部分人之所以失败，都是因为他们从来就未发现能使之兴奋而鼓励他前行的环境，也就是说，他们的潜能从来就未曾被人唤醒过，这样，他们就没有力量从不良的环境中挣脱出来。

在任何情形之下，你都应不惜一切努力，投入能唤醒你的潜能、能刺激你走上自我发展之路的环境中。努力接近那些能了解你、信任你、能扶助你去发现自己、能鼓励你要尽百般努力的人。你的生命是以取得伟大的胜利而荣耀于世，还是苟且偷生地虚度一生，就全依赖于你的这一抉择。亲近那些力图在这个世界上有所表现的人吧——他们有高远的目标，有宏大的潜能；亲近那些精诚恳切的人吧——他们能乐于助人，助你努力服务于社会。潜能是能传染的，它能感染你所处的环境。那些在你周围的人在奋进的过程中所取得的胜利，会刺激并鼓励你做更艰苦的奋斗而达到他们的水准，取得更大的成功。假使我们有潜能而不想去实现它，那么我们的潜能将不能保持一种锐利而坚定的状态，我们的天赋也将变得迟钝而失去能力。

爱默生说：“我最需要的，是一种能够使我尽我所能的人。”也就是说，“尽我所能”是我自己的事。不是尽拿破仑或林肯所能，而是尽我自己的所能。我能够在我的生命中贡献出最好的，抑或最坏的，能够运用我的能力达到10%、15%、25%，抑或90%，对于世界、自己，都将产生非常不同的结果。让我们看看下面这一情形吧！

“戴维斯先生，我的孩子马歇尔在你店里有何长进？”

农夫约翰·费尔特一面焦急地望着正在招呼顾客的儿子马歇尔，一面向他的老板打探着儿子的近况。

“约翰，我们是老朋友了。我本来不愿意伤你的心的，但是，你知道，我是个坦率的人，为了你孩子的前途，我不得不说老实话。”

在费尔特的真诚期待下，戴维斯继续向他谈论着马歇尔的事：“马歇尔是个好孩子，本性不坏；但是他个性过于诚朴，不够机智。即使让他留在我店里一千年，也学不会像一个真正的商人，他生来就没有一个商人的样子。你最好还是把他带回乡下去，教他去学着耕地吧！”

假使马歇尔·费尔特当时真的一直留在戴维斯的店中当一个伙计，他的一辈子确实不会有什么转机。但是，他也没有跟随父亲回到乡下，而是独自跑到芝加哥去闯天下了。

初到芝加哥的时候，马歇尔只得到处去寻找适合自己的职业。在

谋职的过程中，尽管有诸多的不顺，但他也并非一无所获。那些征聘伙计的老板，都这样告诫他：我从前也是从干最艰苦的工作和拿最低微的工资一步步奋斗过来的。正是有这些出人头地的神奇斗士做榜样，使他几乎泯灭的志气突然被唤醒，从此他心中燃起决心做一个大商人的希望之火。他一遍遍地反问自己："他们都可以做出如此神奇的事来，我为什么不能？"

经过多次的艰苦奋斗和长期不懈的努力，马歇尔·费尔特终于成为了闻名世界的大商人。他非常感谢戴维斯先生当年对他的那种轻视所产生的刺激。

诚然，马歇尔也许原本就有成为一个大商人的资质的。不过，戴维斯的忠告，的确唤醒了他隐伏的潜力，打碎了他依赖他人的酣梦，帮助他摆脱得过且过的环境，促使他到大都市去奋斗，从而取得了最终的成功。

5．潜能的开发、创新

●自我设计，就是根据社会的客观条件，自我的实际特质等诸多因素设计出自我潜能理想的实现方式，以便使自我得到最充分、最理想、最自由、最大最好的发展。

●成功的渴望与生俱来，自我实现的意向人人都有，因而在各行各业的人中，都能见到因发挥出巨大潜能而自我实现的典范。

●我们的潜能因心态积极而开放，因目标明确而凝聚，因时间管理而高效，因马上行动而充分发挥，因求知创新而持续猛增。

●以创新之举逼出创新的行为，得到创新的结果。创新是潜能发挥之始，亦是潜能发挥之终。

促使潜能开发应用的方法途径有许许多多，但从成功学的角度而言，主要有三个方面，即"诱、逼、学"。

（1）"诱"就是引导。

寻求更大领域、更高层次的发展，是人生命意识里的根本需求。"这山望着那山高"，"喜新厌旧"是人的根本特性。因此，具有主体自觉意识的自我，有理性的自我，是绝不愿意停留在任何一种狭小的、有限的状态之中的，而总是要想不断开拓以取得更大的发展，从而更好地生存。这种炽热的、旺盛的发展需要，是成功渴望的表现，是潜能蓄势待发的前兆。只要对这种发展意识给予有益的暗示、引发、规划和培育，就能把潜能很好地煽动起来，释放出来——通过"自我设计"和"自我实现"。

自我设计，就是根据社会的客观条件，自我的实际特质等诸多因素设计出自我潜能理想的实现方式，以便使自我得到最充分、最理想、最自由、最大最好的发展。

自我实现就是根据自我设计的道路，经过努力奋斗，把潜能完全发挥出来，实现自己的理想设计，使自己成为最理想的人。就自我本身而言，自我设计是十分必要的。没有自我设计，是缺乏主体自我意识的表现，其整个实践活动将是盲目的，因而也不可能有好的效果。自我设计是自我实现的基础，亦即是成功的基础，是自我实现的指导方针；自我实现则是自我设计的结果，是对自我设计的验证、修正和实现。

自我设计和自我实现有一条必由之路，这就是前面几个篇章已经论述过的“心态——目标——时间管理——行动”。这是一条潜能开发应用之路，一条创新之路，一条成功之路。我们的潜能因心态积极而开放，因目标明确而凝聚，因时间管理而高效，因马上行动而充分发挥，因求知创新而持续猛增；反之，必然因心态消极而封闭，因无目标而散乱，因无时间管理而浪费，因无行动而功亏一篑，因不求知创新而昙花一现。通过自我设计和自我实现的概念，可以看到，我们的“人生目标金字塔”与马斯洛的“层级需要”很好地对接在一起。从整个人生看，成功就是自我实现，人生终极目标的实现，就是最大的自我实现，最大的创新；从人生阶层看，达成每一个目标，都是一次自我实现，一次创新，一次成功。人是在一次次的自我实现中最终实现自我。不积跬步，无以至千里。

成功的渴望与生俱来，自我实现的意向人人都有，因而在各行各业的人中，都能见到因发挥出巨大潜能而自我实现的例子，但总体而言，自我实现的人毕竟是少数（马斯洛估计只有1%），也就是成功者总是少数。大多数人的确没有把潜能充分发挥出来，没有使自己得到更大的发展。

对此，马斯洛是这样解释的：自我实现的需要是最高层次的，因而最易受阻，阻碍最多；多数人惧怕自我实现所需要的对自己本身的认识，即无自知自明，易放弃已知的东西（天赋的潜质）进人到不确定的状态，同时，人还受文化环境的限制及童年环境的不利影响。

所谓“惧怕自我实现所需要的对自己本身的认识”，即由于心态消极而关闭自己，不敢面对现实，认识自己，从而没有（或不懂得）作自我设计——这又说明了“心态”开口“目标”对成功的重要性。

世界上只有3%的人订立了自己的人生目标，而马斯洛估计达到自我实现的人仅1%，那么未达到的那2%问题在哪里？很显然，不懂“时间管理”或“没有行动”——这又说明了“时间管理”和“行动”对成功的重要意义。

请注意，我们鼓励自我设计和自我实现，并不是说要与社会、与他人相隔离而修炼成仙。恰恰相反，真正的自我设计，必须建立在社会环境的基础之上，真正的自我实现者，是在与社会和他人的和谐共处中才得以实现自我的。因此，自我实现本身必然伴随着人格的健全和完善。同时，成功（自我实现）者对社会的贡献，远远大于非成功

者。因为他们的情感体验更为开阔、更为自发，因而也更有创造性、更有爱心。

调整心态，设定目标，马上行动——引爆自己的潜能，创新成功，实现自我。

（2）“逼”就是逼迫。

当我们邂逅一位曾经山重水复而后又柳暗花明的友人时，一翻唏嘘，一阵叹息之后，往往都会问：

“这些年，真不容易，你是怎么活出来的？”

“人都是逼出来的。”那位历经沧桑的老友会这样平淡地回答。

当隔壁的二狗子士别三日之后，有一天掏出一张“××经理”的名片时，让人大惊失色，“怎么搞的，变化真大’呀！”

二狗子会憨憨地一笑，简单地回答说：“还不是逼出来的。”

当我们的同事在意想不到的时间内完成了意想不到的业绩时，我们会充满敬意又略带醋意地搭讪：“真想不到……怎么就给弄出来了？”

“还不都是逼的。”

“都是逼出来的。”

这样的话在生活中听到的次数实在是太多太多，可是又有谁想过，这平平淡淡的几个字，竟包含了多少感人的故事和成功的真谛！

“逼出来的”究竟是怎么一回事？

是人的潜能，是人的创造力，是创新，是发展。

日常生活中，人因一“逼”之下而发挥出超常智能和动能的事例不胜枚举。

“但使龙城飞将在，不教胡马渡阴山”的飞将军李广，以善射闻名。据史书记载，有一天李广出去打猎，惊见草里有一只“虎”，情急之下应手放了一箭。第二天去寻找被射的老虎，等找到一看，哪里是老虎，分明是一块卧着的巨石。而箭头竟然没入石中。接着他又试射了几次，箭都是碰石而落。

这是一个发生在日本的真实故事。

有一天，一位女士上街购物，把四岁的孩子单独留在家中。返回时，在住宅楼附近碰到熟人，就停下来说话。突然，她发现自己家12楼的窗子开着，孩子爬在窗台上正向妈妈招手一上她还来不及惊叫，孩子已经失足掉了下来——她丢下手中的东西，不顾一切地向孩子奔去（请注意：她穿的是裙子和高跟鞋）……就在孩子快落地的一瞬间，她接住了孩子。事后，人们作过上次模拟实验：谓从12楼窗口扔下一个枕头，让最优秀的消防队员从相同距离飞身来救，试了很多次，始终还差很远。

新纪录都是在比赛中创造的，而且竞争越激烈！成绩往往越好。

我们上学的时候，都有这样的体会，临考试前，学习效率是最高的。

才高八斗的曹子建能够七步成诗，我们不否认其文采出众的一面，另一方面恐怕也是“刀架在脖子上”，因而才在七步之内吟成了千古绝唱。

逼上梁山、急中生智、背水一战、绝处逢生、狗急跳墙等等，这些成语就很好地道出了“逼”的功能。

人是一个复杂的矛盾体，既有求发展的需要，又有安于现状、得过且过的惰性。能够卧薪尝胆、自我警醒的人少之又少：更多的人需要的是鞭策和当头棒喝式的促动，而“逼”就是“最自然”的好办法。人们常说的“压力就是动力”，就是这个意思。

因此，被迫不要“无奈”，被逼是福。

要么是被“看得起”委以重托，要么是有好运气，否则不会“逼”到你的头上来。你有了，别人就失去了。

被逼，心态就会改变；被逼，就会有明确的目标；被逼，就会分清轻重缓急，抓紧时间；被逼，就会马上行动。不寻求突破，不创新，就休想跨过这道坎，于是潜能在一逼之下因迅速集聚而爆发，如核聚变。

目标达成了，“被逼”的状态解除了，人发展了。

不仅不要怕“逼”，而且还应该主动“逼”。自己跟自己过不去，自己逼自己，使自我经常处在一个积极进取、创新求变的良好的紧张状态，使潜能时常处在激发状态。除了在日常工作学习中要有这样的心态，另外就是要订立较高的目标来“逼”自己，来提升自己。

全世界最爱“自找麻烦”的人，年过半百的美国妇女卡罗琳·赫巴德算得上一个。这位和蔼可亲的美国人一方面是一位物理学家的妻子和4个孩子的母亲，另一方面又是随时准备到世界各地抢险救灾、拯救生命的勇士。她是“美国救灾行动队”的创建者和领导人。这上组织的宗旨就是“搜寻和营救”，无论国内国外，哪里有灾难，就到哪里去。1988年12月，亚美尼亚发生大地震，死亡人数超过5万！大楼、住宅、工厂、学校倒塌无数。赫巴德闻讯后几小时便登上飞往亚美尼亚的飞机。

她和其他营救队员在零度以下的严寒中，在覆盖几英里的废墟中摸爬8天，尽可能多地搜寻出还有希望救活的人……

卡罗琳·赫巴德参加的营救活动不计其数。他曾到过地震后的萨尔瓦多和菲律宾；去过巴拿马的密林中搜寻生存者；在纽约和田纳西州寻找因桥梁折断而受难的人；到过道飓风袭击后的南卡罗来纳州；到过飞机、火车失事现场和火灾水灾现场搜寻救援过丢失的孩子、失踪的猎人和溺水者……人们无不为她抢险救人、见义勇为的事迹和舍己为人的精神所感动。当谈到20年来的收获和体会时，她说：“我喜欢遇到紧急情况时产生的那种紧张感，那种兴奋感。当意识到自己正在做一件有价值的事情时，我会感到一种满意、一种自豪。在受灾现场，你能看到人类本性最好的一面，也能看到人类本性最坏的一面。

而且我也曾处于某种危难境地之中。最重要的是我学会了品尝生活，活出了新意。”

逼自己，就是战胜自己，必须比自己的过去更新；逼自己，就是超越竞争，必须比别人更新。别人想不到，我要想到；别人不敢想，我敢想；别人不敢做，我来做；别人认为做不到，我一定要做到。潜能的力量，大大的！

逼自己，一方面要勇于接受挑战，把自己丢进新条件、新情况、新问题中，逼到走投无路，才会想方设法；破釜沉舟，才会背水一战。兵法说“置之死地而后生”。另一方面，要用“自律”来逼，用目标管理、时间管理来逼，用行动结果来逼。以创新之举逼出创新的行为，得到创新的结果。创新是潜能发挥之始，亦是潜能发挥之终。

人的潜能也遵循着“马太效应”，越开发、越使用，就越多越强。

生命力是从压力中体现出来的。生命力就是创新能力，就是创造力，就是人的潜能，也就是竞争力。

（3）“学”就是学习。

学习绝对是增加潜能基本储量及促使潜能发挥的最佳方法。知识丰富必然联想丰富，而智力水平正是取决于神经多元之间信息联接的面和信息量。

6．不断创新

●在今日的世界，创造活动已经不仅是科学家、发明家在实验室里要做的事，它已经深人到普通人的生活、工作、学习之中。

●创新能力，是每个正常人所具有的自然属性与内在潜能。

●创新能力与其他能力一样，是可以通过教育、训练而激发出来并在实践中不断得到提高发展的。

成功在于不断创新。对大多数人来说，创新、创造仍是陌生而神秘的，似乎它只是少数天才的权利。

据说熊彼得先生在给学生上课的时候，就曾经责怪爱因斯坦创造了天才的物理学理论但没有给后人留下他如何思考问题的方法，因而后人很难向他学习。其实，创造有大有小，内容和形式也可以各不相同。特别是在今日的世界，创造活动已经不仅是科学家、发明家在实验室里要做的事，它已经深人到普通人的生活、工作、学习之中，已经是人人都可以进行的社会实践活动，任何人在生活、工作的各个方面随时随地都可能迸发出创造的火花而创新。

创新能力，是每个正常人所具有的自然属性与内在潜能，普通人与天才之间并无不可逾越的鸿沟，惠能和尚甚至说，“下下人有上上智。”创新能力与其他能力一样，是可以通过教育、训练而激发出来并在实践中不断得到提高发展的。它是人类共有的可开发的财富，取

之不竭用之不尽的“能源”，并非哪个人所专有。

因此，人人都能创新。

正因为如此，一花独放不是春，百花齐放春满园。美国和日本，拥有世界上数量最多的创新者和创造发明者，因此走在了世界前列。而一个国家的创新规模又决定于创新的环境和民众的创新意识。能不能创新固然重要，而敢不敢创新更重要。国家敢不敢创新，民众敢不敢创新。因此，创新首先在于创“心”，要有一个开拓进取、永不满足的积极心态。

对此，人民教育家陶行知先生曾写下了永勒金石的《创造宣言》，字字句句如警钟醒鼓，振聋发聩——

创造主未完成之工作，让我们接过来，继续创造。有人说：环境太平凡了，不能创造。平凡无过于一张白纸，八大山人挥毫画他几笔，便成为一幅名贵的杰作。平凡也无过于一块石头，到了米开朗基罗的手里可以成为不朽的塑像。

有人说：生活太单调了，不能创造。没有单调过于坐监牢的，但是就在牢狱中，产生了《易经》，产生了《正气歌》，产生了苏联的国歌，产生了《尼赫鲁自传》；单调又无过于身心受到巨大残害的，司马迁受过腐刑之后写出了《史记》；单调又无过于沙漠了，而雷塞布竟能在沙漠中造成苏彝士运河，把地中海与红海贯通起来。

可见平凡单调，只是懒惰者之遁辞。既已不平凡不单调了，又何须乎创造。我们是要在平凡上造出不平凡；在单调上造出不单调。

有人说：年纪太小，不能创造，见着幼年研究生之名而哈哈大笑。但是当你把莫扎特、爱迪生及冲破父亲数学层层封锁之帕斯加尔的幼年研究生活翻给他看，他又只好哑口无言了。

有人说：我是太无能了，不能创造。但是鲁钝的曾参，传了孔子的道统，不识字的惠能，传了黄梅的教义。惠能说：“下下人有上上智。”我们岂可以自暴自弃呀！可见无能也是借口。蚕吃桑叶，尚能吐丝，难道我们天天吃白米饭，除造粪之外，便一无贡献了吗？

有人说：山穷水尽，走投无路，陷入绝境，等死而已，不能创造。但是遭遇八十一难的玄奘，毕竟取得佛经；粮水断绝，众叛亲离的哥仑布，毕竟发现了美洲；冻、饿、病三重压迫下的莫扎特，竟写出了《安魂曲》。绝望是懦夫的幻想。

歌德说：没有勇气一切都会终结。是的，成功之路是要用勇气探索出来，走出来，造出来的。这只是一半真理；当英雄无用武之地，他除了要有大无畏之气概，还得有智慧之灵气，金刚之信念与意志，才能开出一条生路。古语说，穷则变，变则通，要有智慧才知道怎样变得通，要有大无畏之精神及金刚之信念与意志才变得过来。

所以，处处是创造之地，天天是创造之时，人人是创造之人，让我们至少走两步退一步，向着创造之路迈进吧。

像屋檐水一样，一点一滴，滴穿阶石。点滴的创造固不如整体的

创造，但不要轻视点滴的创造而不为，呆望着成功从天而降。

罗丹说："恶是枯干"。汗干了，血干了，热情干了，僵了，死了，死人才无意于创造。只要有一滴汗、一滴血、一点热情，便是创造之神的行宫，就能开创造之花，结成功之果。

7．一切失败皆因无知

●伟大的苏格拉底有句话非常绝对："世界上只有一样东西是珍宝，那就是知识；世界上只有一样东西是罪恶，那就是无知。"

●知识是可以取得的东西，今天没有知识，明天会有；因此，任务在于学习，再学习。

●莎士比亚告诉我们："知识就是我们借以飞上天堂的羽翼。"

失败的原因千千万，但归根到底只有一个——无知。

英国哲学家斯宾塞说："我们的生活由于无知而普遍地缩短。"

真是一语中的。那些曾经昙花一现的成功者，各领风骚二三年的风云人物，看到这句话，可以"痛定思痛"了。甚至可以说得更绝对一点：一切失败皆因无知。

这里所说的"无知"，是广义的，基本包含三层意思：

（1）确实没有任何知识，也没有求取新知的意识和能力，这是绝对的无知、是名副其实的无知；

（2）有一定甚至是相当的知识，但稍有成绩后便因循守旧，不思进取，永远都是孙悟空的皮袄——老一套，这是相对无知，无新知；

（3）第三种相对高级的无知，即有知识基础，也在不断求取新知，但努力不够，知识积累和更新的速度不如竞争对手，相对而言，也属"无知"了。因为最惨烈的竞争往往就发生在你的知识、资讯恰恰鞭长莫及的时空内。因此，我们更应该重视的，是"相对无知"。

多萝西·比琳顿说："我们今天知道的东西，到明天就会过时。如果我们停止学习，就会停滞不前。"

有一则成语叫"江郎才尽"，说的是南朝人江淹，自幼勤奋好学，每天从早到晚都在父亲的书房里读书吟诗，只有饭后才和小伙伴玩一会儿。因此，年长后写出了很精彩陶诗文，一时间闻名遐迩；尤其是《恨赋》、《别赋》二篇，更为历代所传诵。当时文坛尊称为"江郎"。

后因才学超群而进宫做了官。经常一边饮酒一边挥笔疾书，几盅酒完，几十份文件拟就，其豪情才气探得土方赏识和喜爱，曾官至"金紫光禄大夫"。但是，随着官位日高，声名日盛，而自满自足，致使青年时期的文思和才华大大减退了。因此人们称之："江郎才尽。"惋惜之情、警醒之意，也只有借江淹自己《别赋》里的名句才

能表达：

“值秋雁兮飞日，当白露兮下时。怨复怨兮远山曲，去复去兮长河湄……令人意夺神骇，心折骨惊……黯然销魂者，惟别而已矣。”

再如亨利·福特所言：“任何停止学习的人都已进入老年，无论其在二十岁还是八十岁。坚持学习的人则永葆青春。”

在小学三年级的语文课本里，有一则关于“知了”的寓言，那是写给八、九岁孩子着的，只讲了一个简单的、人人都懂的道理。

传说在很古很古的时候，知了是不会飞的。一天，它看见一只大雁在空中自由地飞翔，十分羡慕。于是就请大雁教它学飞。大雁高兴地答应了。

学飞是一件很艰苦的事情。知了怕艰苦，一会儿东张西望，一会儿爬来爬去，学得很不认真。大雁给它讲怎样飞，它听了几句，就不耐烦地说：

“知了！知了！”

大雁让它试着飞一飞，它只飞了几次，就自满地嚷着：

“知了！知了！”

秋天到了，大雁要飞到南方去了。知了很想跟着大雁一起展翅高飞，可是，它用力扑腾着翅膀，还是飞不高。

这时候，知了望着大雁在万里长空飞翔，真懊悔自己当初没有努力学习。可是，已经晚了，它只好叹着气，唱道：

“迟了！迟了！”

现实生活中许多人，正是先唱“知了”，又唱“迟了”，最后落得个故国不堪回首，落花流水自春去的结果。有一副对联，很好地写出了这种情形：

浮躁一分　到处便遭尤悔

因循二字　从来误尽英雄

无知使我们胸怀狭窄、目光短浅，使我们安于现状、固步自封，使我们骄傲自满、松懈怠惰，一句话，使我们丧失了最可贵的创新精神和创造力。

七八十年代靠“胆子”，八九十年代靠“点子”，那么从此以后，则必须靠“脑子”。摸着石头过河的时代结束了，我们已经进入“深水区”。

日本学者谷口正和说：“在信息化社会，必须有这样的思想准备：过去的知识未必有用。信息化社会要求有不断地积极地汲取新事物的姿态。为此，需要多了解变化，不断选择、取舍，做好知识的新陈代谢。更重要的是，对新收集的信息进行甄别，从中发现新的生活方式，并以坦率的态度进行再编辑。”

伟大的苏格拉底有句话非常绝对：“世界上只有一样东西是珍宝，那就是知识；世界上只有一样东西是罪恶，那就是无知。”这句话太绝对了，确实绝对：绝对正确。

不仅失败因为无知，而且从古到今，哪一桩人造灾难又不是“无知”的结果？

对此，古罗马卢克莱修早已对症下药：“心灵中的黑暗必须用知识来驱除。”

曾以“天下马上得之”斥骂读书人的汉高祖刘邦，在稳坐江山后也告诫自己的儿子说：“我生逢乱世，时值秦始皇禁书，自己反倒高兴，以为读书没有用处了。待做了皇帝，才知道读书的重要，读书使人明白道理。由此而回想过去所作的事有许多不是。”

雄才大略的汉高祖尚且检讨过去，求取新知，我们自比如何？

李嘉诚先生是香港首富，新近又跻身世界十大富豪之列。在最近一次采访中，有记者问到他如何掌控和管理他那巨大的“王国”，以及如何推动这个“王国”长久前进。李嘉诚先生掷地有声，一句话说完：依靠知识。他毫不犹豫地告诉年轻人：知识决定命运。李老先生已是年逾古稀的老人，至今每天晚上睡觉前都要看书。当追问他前一天晚上看的是什么书时，他说，我昨天晚上看的是关于资讯科技前景研究的书，我相信这个行业发展会非常快，未来两三年里，电影、电视都可以在小小的手提电话中显示出来。我比较喜欢科技、历史和哲学的书籍，最近对网络资讯也比较感兴趣。那么，日理万机的他又是如何安排自己的时间的呢？李老先生坦言：每天清早不到6点就起床了，打高尔夫球运动一个半小时；白天工作、开会；晚上睡觉前是铁定的看书时间。

李嘉诚先生尚且如此好学，我们自忖如何？经营之神松下幸之助的名字，恐怕很少有人不知道吧！他对求取新知又是个什么态度和看法呢？他在文章里写道：

“人类已经到月球探险多次了，像这种事，在不久以前还只是人类的梦想而已，科学家们的努力，使昔日理想成为事实。人类的智慧，可以说是无穷尽的，也是永远不会衰竭的宝贵资源。

“我们思虑及此，就会领悟到，即使今日看来最完善的事，到了明天，或者又会有新的方法和新道路可行。如果只是以得过且过的态度从事企业经营，实在是令人忧心。

“人类的通病，是当得到好处的时候，或者事业稍有成就了，就容易耽于安逸，安于现状，固步自封，不想再求新向上，降低求知的热情。长此以往，不进反退，就终要被时代潮流所遗弃。

“因此，我们要时常由内心生出警惕，激发求新的欲念，唤起求知进取的精神，这才是面对时代潮流应有的态度。

“人类自有无数的道路可行，亦有无限的目标可供奋斗。最重要的，凡事不畏艰难，抱定事在人为的决心，以热情和诚意努力以赴。说也奇怪，假使你能热心地专注于工作，就会不断有创造性的观念和做法产生。”

幸好，“知识是可以取得的东西，今天没有知识，明天会有；因

此，任务在于学习，再学习。”莎士比亚告诉我们：“知识就是我们借以飞上天堂的羽翼。”

8．及时充电

●随着社会的发展，知识的作用愈加重要，如果不继续学习就会被淘汰。

●人类知识和人类的权力归于一，任何人有了科学知识，才可能驾驭自然、改造自然，没有知识是不可能有所作为的。

●很多人走出校门后，首先被谋生的问题所困扰，一天到晚疲于奔命，慢慢的就会放弃了自己的学习，而只有意志坚强的人才能坚持不忘自己的使命，掌握了一定知识之后，才有可能走向成功。

成功不是一朝一夕的事，而在于长久的积累，这就需要每一个有志于成功的人不断的学习、不断的积累，尤其是走出校门后的继续学习，是你成功道路上更重要的一步。

托夫勒说过，力量有三种表现形式，即暴力、财富和知识。

早在16—17世纪，英国的弗兰西斯·培根在《新工具》一书中就提出了“知识就是力量”的著名论断，他写道：“人类知识和人类的权力归于一，任何人有了科学知识，才可能驾驭自然、改造自然，没有知识是不可能有所作为的。”

这一论断解放了人的思想，推动了资本主义经济的发展。后来马克思发现，科学知识首先获得了名副其实的“力量”的使命，成为生产财富的手段，从而提出了科学技术是生产力的科学论断。

随着社会的发展，知识的作用愈加重要，特别是知识经济即将来临的今天，如果不继续学习就会被淘汰。可以说，知识不仅是力量，而且是最核心的力量，终极力量。

暴力有限，财富有价，而知识无限又无价。反之，知识的“暴力”才是最大的暴力，看看当今的各种高精尖武器就用不着更多解释；另外，知识不仅创造财富，知识本身就是财富。

“人类正在步人一个以知识（智力）资源的占有、配置、生产、分配、使用（消费）为最重要因素的经济时代。”在这个时代，所有经济行为都依赖于知识的存在。在经济生产的要素中，知识占主导地位，其他生产要素都要靠知识来更新、来装备、来衡量。知识在其生产、传播和应用的过程中，无不挟带着滚滚的财源。市场竞争已从产品竞争延伸到工作间的创意和实验室中的交锋；劳动生产率的竞争已变成了“知识生产率”的竞争。即生产率和经讲增长，取决于技术进步和知识积累的速度，取决于创造知识（创新）和应用知识的能力和效率。对此，李嘉诚先生曾深有体会地说过，在知识经济的时代里，如果你有资金，但是缺乏知识，没有新的讯息，无论何种行业，你越拼

搏，失败的可能性越大，但是你有知识，没有资金的话，小小的付出都能够有回报，并且很可能达到成功；现在跟数十年前相比，知识和资金在通往成功路上所起的作用完全不同。知识不仅指课本内容，更包括社会经济、文明文化、时代精神等整体要素。

在学校里我们能够学习前人的经验，能够学习很多科学知识，但是，由于书本知识与现实生活知识有一定的距离，现实感很强的学生就学不进去，而老师的视野里又常常有一个误区，似乎这些学生就不是好学生，其实，我们都有一个体会：那些只会读书的学生不见得就有出息，相反那些调皮捣蛋的学生往往有所作为。

为什么？

因为现实感强的人，在现实生活中就会如鱼得水。他们的成功率要比书呆子们高出很多。

哈尼族的诗人泉溪就是这样从清洁工成为诗集作者的，下面是他的自述：

中学辍学后，我在社会底层中艰辛而漫长的读书生活便其正开始了。

1992年秋天，逃离了云南墨江那养育我多卒的小村庄，我在悲伤和无奈中离开故乡：父母相继去世，大哥病故，出嫁的姐姐精神失常……一个温馨恬静的家园顷刻之间消散在凄风苦雨中。灾难和不幸铺天盖地压下来，我得挺住，活着。

我第一份安身立命的职业足医院清洁王。工资低廉，心态失衡，社会地位卑微。我每天扫完地，倒完垃圾，拖完地板，满身疲惫满身臭汗地回到工棚里（我暂住的宿舍），强睁酸涩的眼皮，一页页的接触书中有关灵魂的文字，日复一日。张贤亮的小说蕴涵着无形的力量，深深吸引我。在我看来，张贤亮的写作简直是身世的写作，他直指苦难深重的心灵，像一束灵光，让我回到生命的原初、澄明、宁静。张贤亮的书可以算做我读的第一本命运之书。

我读的第二本书是史铁生的《好运设计》，是从当时的一所大学图书馆借来的，我记得书被我反反复复借了10余次。他的小说散文是对命运的正视，对苦难的剖析。从《好运设计》这部书里，我获得了生命中有关痛苦的深切体悟，关于享受命运的箴言要义。除了《好运设计》，我不知还有何种灵丹妙药能医治我心灵的创伤。真正意义上的伟大书籍，以伟大的心灵作支撑，把美与善传达给人类。感谢《好运设计》，它使我从巨大的伤悲中突围出来，得以超然解脱，实现自救。

我读的第三本书是我的朋友、云南哈尼族诗人哥布的《母语》。1992年某一天，我给哥布写信、寄稿，后来他寄了一本《母语》给我。我们虽未谋面，却成了朋友。感谢哥布《母语》中那些宁静而朴素的惊人的诗句：

乌鸦飞过口野

夏天啊夏天
山岗已恼人的绿了
一个孩子唱催眠的歌

几乎从收到《母语》那天起，我每天都要打开诗集让诗歌抚慰我忧伤的心灵。哥布长期生活在社会底层中，面对村庄和山岗、耕牛和梯田时，心境依旧是平静而质朴的。由此猜想，哥布能坦然面对一切，我又何尝不能呢？如此想来，我的心也变得平和起来。

我作为民间的自由写作者，阅读大置古今中升的文学名著自不待言。随者读书视野的拓展，我的谋生职业也发生着明显的变化。如今，我写作10余年的诗歌作品《怀念爱情》业已出版。从一个清洁工到一本书的作者，这中间的飞跃，足书籍之力壬徒然。

很多人是离开了学校之后，才知道了读书，他们还有成功的机会。不幸的是有些人只是发出叹息，说什么悔之晚矣。

其实只要你觉醒了，无论什么时候都不晚。泉溪的例子就是榜样。

走出校门学习，你就不会盲目地学习，你就有了针对性，因为你这时要学习的内容与你的生活有密切的关系，你是带着问题来学习的，所以，你就会觉得学习的效果特别好，你一学就见到了效果，就会进一步激发起你学习的积极性。

走出校门学习，你就不会受到什么限制！你想学你自己想学的知识，你觉得什么对你有用，你才学，对你没用的知识，你就不会浪费自己的时间，这更有利于你在某一方面取得很快的进步。

能不能走出校门进一步学习，这与一个人的志向有很大的关系。有志者，不管在什么情况下都不会放弃学习，因为他知道要实现自己的志向，就必须掌握必要的知识。他就会利用一切时间和机会去学习知识。

走出校门去学习是对一个人意志的考验。很多人走出校门后，首先被谋生的问题所困扰，一天到晚疲于奔命，慢慢的就会放弃了自己的学习，而只有意志坚强的人才能坚持不忘自己的使命，掌握了一定知识之后，才有可能走向成功。

正如哲学家告诉我们的：人们“不可能”做的事，往往不是由于缺乏力量和金钱，而是由于缺乏想象和观念。

柏拉图在2000多年前就断言：“知识是一切能力中最强的力量。”

高尔基则认为：“只有知识才是力量。”

而雨果甚至在《悲惨世界》里提出：“人类只应当受知识的统治。”

吴季松博士指出：“物质财富可以私有也可以公有，但同一物品只能供有限人使用，使用越多其价值越低；知识财富可以私有也可以公有，但知识使用的人越多，其价值越高。”

然而，知识作为商品的另一个突出特点就是它的独一无二性和不

可取代性。知识的供方是垄断的，知识产权和知识保密使得知识成本十分昂贵。从这个意义上说，谁掌握了最新知识，谁就掌握了巨大的财富。因此，掌握现代知识，并具创新和运用能力的人成为知识经济中的决定因素。财富的再定义和利益的再分配取决于拥有的信息、知识的多少及仓刂造力的高低。

克林顿的首任劳工部长罗伯特·希赖在其名著《国家任务——迎接二十一世纪》中写道：“我们正经历一场转变，这一转变将重组下一世纪的政治和经济。将会没有一国的产品或技术，没有一国的公司，没有一国的工业。至少将不再有我们通常所知的一国的经济。存留于国家界限之内的一切，是组成国家的公民。每一国家的重要财富将是其公民的技能。”

日本管理顾问大前健一在《无疆界的世界》中也强调：

“如果你看看当今繁荣的国家——瑞士、新加坡、韩国和日本，你会发现它们有着共同的特点：国土小，没资源，接受良好教育的勤劳人民都有参与全球经济的雄心。拥有丰富的资源确实减缓了一个国家的发展，因为那里的官僚们仍然以为金钱能解决一切问题。在真正相互关联的全球经济中，成功的主要因素从资源转移到了市场，为了繁案，你不得不在市场上参与。这意味着人是创造财富的唯一真正的工具。”原始社会，人的力量十分渺少，人的存在是以自然的存在来解释说明的；在农业社会，土地、劳动力是社会发展的关键的经济因素，是人追求的目标；在传统的工业社会，货币资本、自然资源成为社会发展最关键的经济因素；而在知识经济时代，由于知识与经济的一体化，使知识、信息，、智能以及人才真正成为经济发展的最关键的决定因素，成为人们追逐的目标，人及其知识才真正成为全社会的主体与核心，成为社会发展的第一资源、第一资本、第一需要和第一力量。

因此，知识经济时代，是彻底的“以人为本”的时代。高智慧的人才将决定一个企业乃至一个产业的兴衰，企业的竞争将集中在人才上。“争天下者，必先争人”（《管子·霸言》）。反过来说，“一个人的知识越多，就越有价值”。高知高酬、高智高位，势所必然。

这又从另一个方面突出了学习的极端重要性，正如国际经合组织在关于知识经济的报告中所指出的那样：

“在知识经济中，学习是极为重要的，可以决定个人、企业乃至国家的经济命运。”

圣人曾云“万般皆下品，惟有读书高”，在今天看来，这究竟是陈腐的思想，还是崭新的观念呢？但学习却是永不过时的真理，因为只有学习才会提高，只有不断的提高才会成功。

9．“顺”与“逆”、“苦难”与“安逸”的自我调节

●成功、富足、舒适，毕竟是多数人追求的目标，而一旦得到它，马上就导致反面，这岂不令人无所适从！但这却并非悖论。

●艾科卡说："人类中最伟大者和最优秀者，皆孕育于贫困这所学校中。这是催人奋发的学校，是唯一能出伟人和天才的学校。"

●曾国藩认为：顺境、富贵、奢华大大地不利于长进、成器。

成功的原因有多种，不同的环境会造就不同的结果，成功人士善于在"顺"与"逆"、"苦难"与"安逸"的环境中进行自我调节。

不同的环境对人们的作用是不同的。顺境与逆境、苦难与舒适使当事者付出的代价是不同的。我们的哲学不是在陈述和分析这些代价后，使人见异思迁或替自己的堕落与消沉辩护，而是帮助人们认清关系，更好地适应地位的沉浮与环境的变迁。顺利的境遇，优越的地位，富足的资财，舒适的生活，似乎应该是个人、家庭以至民族发展的有利条件。但历史和现实的经验却一再告诉我们：一个处在优越地位的人，往往要为他享有的诸种优越条件付出沉重的代价。

在一位现代史学家的笔下，世纪名将汉尼拔在第二次布匿战争中的溃败被这样解释着：

对于人类来说，加普亚平原是仁慈的，丽罗马平原却是冷酷无情的。当罗马人离开了他们无法为生的家乡去征服一个又一个邻居的时候，加普亚人却呆在家里，让一个又一个邻居去征服他们。……然而，在罗马史上最重要的一次战争的关键时刻，在坎尼战役后的第二天早上，加普亚人却开门迎接了汉尼拔，用这个行动来"酬谢"罗马。罗马和汉尼拔都把加普亚的转向看成是这一次战争的最重要的结果，也许是决定性的事件。汉尼拔进了加普亚，在这里过冬——在这时却发生了一件出乎大家意料的事。在加普亚过了一个冬天之后，汉尼拔军队的士气就完全瓦解了，从此以后，他的军队再也无法打胜仗了。与汉尼拔相比，倒是一位东方的君主更加狡诈睿智，西方史学之父希罗多德这样描绘波斯王居鲁士———个名叫阿登巴莱斯的人去见他，提出了如下建议：

现在宙斯大神已把他的领土交给了波斯这个民族和陛下，既然如此，我们为什么不从现在住的这个崎岖多石的地方迁出去，换一个更好的地方呢？附近就有很好的地方，再远一些好地方更多。我们只要挑选一下，就能在这个世界上大大显赫一番。这是威武的民族的当然办法，而我们今天的机会真是再好没有了，因为我们已经在一大片人口众多的地方，在整个亚洲建立了一个帝国。

居鲁士静静地听着，并不感兴趣。他告诉向他请求的人们说，他们可以随意去做，但是对于这件事他却说，换个地方在心里也要准备换一种人民。他告诉他们说，安逸的环境毫无例外地培养出没有胆量的人。近似汉尼拔的在中国历史上史不绝书。春秋之际的吴越之争便堪与之媲美，卧薪尝胆的勾践终于击败骄奢淫逸、纵情享乐的夫差。而持有居鲁士一样的思想的哲人在中国更不胜枚举。孔子说："富贵

于我若浮云。……君子居元求安，食无求饱。”孟子说：“生于忧患，死于安乐。……天之将降大任于斯人也，必先苦其心智，劳其筋骨，饿其体肤……”尽管有前车之鉴，尽管有圣人的至理名言，在中国的5000年历史上，我们看到的仍然是名门贵族走马灯一般地替换，家运五代不衰便要成为治家有方的美谈。而在近现代人眼里，膏梁子弟的衰落中最典型的例证是满清的八旗子弟。这个马背上的民族曾经是骁勇剽悍的，“骑射”是他们世代的传统。但成了寄生的统治阶层后仅100年，这些马背上的勇士的后代就化成了百无一用的庸人——出没于茶馆戏楼的提笼架鸟者，即使没有辛亥革命，他们也早就不得不把军权拱手送给了汉族强人。其实，对满人没落的原因，清朝的几代统治者早有洞悉。雍正说，八旗子弟中的“贫困者乃以美食鲜衣之故也”。乾隆说，旗人“唯知鲜衣美食，荡费财资，相习成风，全不知悔，旗人的贫乏率由于此。”嘉庆说：“由平日不知樽节。若能将衣食两者随时加以省苦，即可免于匮乏。”但是，任凭清朝几代天子三令五申，提倡骑射，提倡节俭，仍然无力挽回颓势。

满人虽为中原大地的后来者，但他们的没落实为中国历代贵族没落之写照，正因为贵族走向没落比比皆是，所以《颜氏家训》、《曾文正家书》被奉为法宝——那几乎是知其不可为而为之的教诲。请读曾国藩几段教子箴言：

凡仕宦之家，由俭入奢易，由奢入俭难。尔年尚幼，切不可贪爱奢华，不可惯习懒惰。

吾观乡里贫家儿女愈看得贱愈易长成，富家儿女愈看得娇愈难成器。

处境太顺，无困横激发之时，本难期其长进。

曾氏基本上认为，顺境、富贵、奢华大大地不利于长进、成器。

很多西方人士也持有近似的看法。艾科卡说：

“人类中最伟大者和最优秀者，皆孕育于贫困这所学校中。这是催人奋发的学校，是唯一能出伟人和天才的学校。”

社会学家帕雷托的话更是闻名于社会科学领域：

“历史是贵族的坟墓。”

顺境反而不利于发展，似乎是个悖论。因为这样一来对发展而言，顺境反而成了逆境，逆境反而成了顺境。成功、富足、舒适，毕竟是多数人追求的目标，而一旦得到它，马上就导致反面，这岂不令人无所适从！但这却并非悼论，而是现实中似乎真实存在着的循环。就家族以至民族而言，没有长盛不衰的；历史地看，一盛一衰、周而复始的情况更多些；就社会而言，恰如帕雷托所言“历史是贵族的坟墓”，不断有腐败的贵族衰落或被淘汰，不断有新的精英从平民中产生，精英的位置并未真空。不过，因为社会金字塔中总是“下大上小，并不是一切底层的人都能卷人这种‘精英循环’”。帕雷托的思想符合我们的“顺境的代价”之命题，也是认识“精英循环”的一个视角。从

历史经验看，在社会地位的循环中越是暴发户，越是要为获取的地位付出惨痛的代价。这首先是因为地位变化太大，元力抵抗各种享乐诱惑，保持旧有的心态。其次也因为他们与传统文化缺乏联系，未能从中学到修身养家治国之道，因而更无规矩。为什么处在顺境和优越条件下的人们往往要为此付出代价？他们缺少的是什么？客观看，他们缺少的是适当的压力。压力太小导致刺激太弱，因而也便削弱了当事者适应和进取的动力。很多心理学家认为，压力是每个人生活中不可缺少的一部分。即使是专门研究压力的危害作用的心理学家汉斯·塞利也承认："压力是生活的刺激。压力使我们振作，使我们生存。"伯利内的实验显示，无论是人还是其他动物，对复杂、新奇和出乎意料的刺激做出的反应更多。林泽等人的实验显示：那些用来经受电击和夹趾威胁试验的幼兽，长大以后似乎比早年的优越条件无疑会释去沉重的压力，不利于当事者坚强性格的形成。我们还可以借用心理学家阿德勒的理论来透视这一现象。阿德勒认为：一切人在生命之初都是自卑的；自卑感是所有人成就背后的主要推动力。他最初把自卑感与身体的缺陷联系起来，有缺陷的人可能会努力加强该器官或通过发展其他器官的机能来补偿缺陷。一种过度补偿使他获得超水平的发展。比如古希腊的德谟斯梯尼战胜了口吃成为伟大的演说家；凯撒、亚历山大、罗斯福都在战胜生理缺陷时获得了惊人的发展。阿德勒当然也指出自卑成为一种情结时会阻碍一个人的发展。以后阿德勒还认为与克服自卑相对，追求优越是动力的另一端。借此我们可以理解，优越的获得有可能削弱动力，又因优越的条件较少产生一般性的自卑及为克服它进行的"过度补偿"，因此难于造就非凡的人。

那么顺境和优越的条件是否必然要人们为之付出代价呢？我们说居鲁士的先见是最令人钦佩的，而态度却是不足取的，那是一种变相的犬儒主义。也可能正是因为他缺乏进取，不敢承受风险走人新境，波斯终于没有像希腊一样为人类文明做出举世无双的贡献。走人顺境、置身到优越之中，要准备迎接一种变化，越是有所准备就越可能减少代价。顺境的代价说到底，是动因刺激的削弱和进取目标的丧失。因此，环境一变，便要迅速寻找替代的压力、替代的刺激、替代的新目标。自卑感和优越感产生的条件不是孤立的，它来自对比——与自己的过去的对比，与周围人们的对比。因此，曾国藩这样的治家者就是要通过严格的自我约束，削弱自家与周围人的反差，削弱自家现状与过去艰苦奋斗时的反差，并不断给子女提出激人奋进的高大目标。没有一个家族、民族是长盛不衰的，各自的兴盛结果有质与量上的差别，可见选择、努力与自觉的不可抹杀的作用。正是因为苦难、逆境，甚至生理缺陷，产生和造就了一些伟大人物，在很多人的心目中便产生了一种对苦难和逆境的崇拜，而速种崇拜往往是盲目和消极的。首先，一种积极健康的人生，即使走人顺境也要努力为自己设置新的高尚目标，在追求这一目标中迎接新的困难和障碍，从而发展和

显示自己的人格：而不可以也不可能倒退或停留（如居鲁士）在困苦中去保持心志。其次，逆境远非是造就一种积极人格的充分条件，无数处在困苦和逆境中的人们没有任何改变现状的动力。仅就客观环境而论，我们至少可为这种缺乏刺激的逆境找到两个原因：

第一，这一环境是封闭的，没有对比的苦难不会给当事者更多的刺激；

第二，这一环境是窒息的，处在其中的人看不到任何改变和跳跃出这一环境的机会，于是他们认命了。

逆境中的压力可以成就一些人，却也可能摧毁一些人。逆境中产生的过度的自卑会瓦解一个人的活力。一个有志气的人，必定想在社会中实现自己的理想，让自身价值得到社会承认。但是我们每跨出一步，必然会遇到一些意想不到的阻力。不同的环境对人们的作用是不同的。顺境与逆境、苦难与舒适使当事者付出的代价是不同的。我们的哲学不是在陈述和分析这些代价后，使人见异思迁或替自己的堕落与消沉辩护，而是帮助人们认清关系，更好地适应地位的沉浮与环境的变迁。

10．心理自我调节

●成功人士往往能够在失意时迅速的调节自己，使自己始终保持最佳状态。

●天下事，有成功，也有失败；成功固足喜，失败也非无益。

●一个有志于成功的人，是不会因为个人的挫折而消沉的。

●成功人士往往能够在失意时迅速的调节自己，使自己始终保持最佳状态。

不要小看心理自我调节，有的人能忍受严重的挫折而不灰心，有的人仅仅遇到不太重的挫折就意志消沉。成功人士往往能够在失意时迅速的调节自己，使自己始终保持最佳状态。

在漫长的人生道路上，情场失意、金榜落第、工作棘手、事业无成、天灾人祸、健康不良等是很难——幸免的。这些因素无论是来自主观的，还是来自客观的，都可能造成你的挫折。

所谓挫折，在心理学上解释为个体在通向目标的道路上遇到不可克服的障碍而产生的一种紧张的状态和情绪反应。—般地说，个体越是重要的动机受到阻碍，所感受到的挫折就越大。在通常情况下，个体遇到挫折时可产生多种多样的情绪变化和行为反应。如或是表现为对他人怒目而视、无理取闹、拳脚相向以及迁怒于物等愤怒情绪和攻击行为；或是表现为茫然无措、忧郁压抑、失去自信、心悸胸闷等焦虑感；或是表现为处事冷淡、无动于衷、麻木不仁、表情呆滞等冷漠的态度；或是表现为墨守陈规、执拗偏见、重复无效动作、拼命寻求

老办法……如此等等，不一而足。因而，至少可以说，挫折会严重影响人们的生理健康和心理健康，这是毫无疑问的。

为了寻找切实有效的办法来应付挫折，有必要知道一下挫折是一种主观感受，客观上受着个体的容忍力和抱负水平的影响。容忍力是指个体遇到挫折时的适应能力。有的人能忍受严重的挫折而不灰心，有的人仅仅遇到不太重的挫折就意志消沉；有的人能忍受工作的挫折，却不能容忍自尊心受损；有的人能忍受生活的磨难，却受不了情场的失意等等。容忍力之大小与个体的生理条件、挫折的频数、解决的希望、过去的挫折经验以及对挫折的主观判断等因素有关。而抱负水平是指一个人对自己所要达到的目标规定的标准。比如说，甲一心想考取某名牌大学，而乙只求考取某地区师专，结果两人同时被某普通师范大学录取。这时甲为自己的失败深受挫折，乙却为自己的成功倍加欣喜。可见，对某人造成挫折的情况，对另一人来说未必也成为挫折。鉴于这些原因，有如下几条办法可供青年朋友遇到挫折时予以应付。

（1）正确对待挫折

用笑脸来迎接悲惨的厄运，用百倍的勇气来应付一切的不幸。

要晓得：“天下事，有成功，也有失败；成功固足喜，失败也非无益。”当你面对挫折的时候，不要回避，不要气馁，要冷静地分析失败的原因，总结经验教训，并以革命乐观主义精神，在挫折中磨练意志，继续奋斗。

（2）提高承受能力

国外有位叫布朗的心理学者说得好，一个人如果想没有任何阻碍，永远保持其满足水平和平庸状态，像母牛一样自得，那是既愚蠢，又颟顸的。为了提高承受挫折的能力，一方面对工作、学习和生活中可能遇到的困难和失败应有充分的心理准备，以防止或减轻一旦受到挫折时的沉重打击；另一方面，若能学些诙谐、幽默的谈吐，培养开朗、豪放的性格，养成乐观、深沉的处事态度，也将有助于提高容受挫折的能力。

（3）调整抱负水平

个人的抱负应符合主、客观的具体条件，实事求是，从实际出发而定。力避志大才疏，想入非非。要懂得人的抱负应该随时随地做适当的调整。否则的话，极易产生受挫感。如前面列举的甲同学在那个普通师大里仍不调整进名牌大学的抱负，其挫折感可能使他不但享受不到大学生的生活乐趣，无法安心学习，甚至连普通师大的毕业证书都拿不到手。反之，如果他现实一点，调整了抱负水平，先把功课学好，既可获得成功的喜悦，又可为来日再报考研究生进名牌大学创造有利条件。

（4）寻找补偿途径

当你在某一方面受到挫折时，可在另一方面谋求成功，从中获得

心理上的快慰。

积极的补偿途径大致有两条：一条是“失之东隅，收之桑榆”。例如，情场失意者可埋头攻读，以求事业有成；数理化思维能力差的学生可竭力在文学、体育等方面一显才能。再一条是发愤图强，矢志不移。在受到挫折的时候，把眼光放远一点，想得开一点，以顽强的毅力和百折不挠的精神去转败为胜，转弱为强，从逆境中找有利条件。孔子厄而著《春秋》，司马迁腐而撰《史记》，可谓是这方面的范例。

相信，一个有志于成功的人，是不会因为个人的挫折而消沉的。

11．善于挖掘自我

●人生的目标容易设立，而实现目标的路却很难走，只有那些认准目标义无反顾的人，那些意志坚定、决不轻言放弃的人，才能达到挖掘自我的目的。

●在挖掘自我、实现自我的过程中，愿望和潜能是相互联系的。

●人在生活中才能逐渐发现自己的愿望需要什么样的潜能，自己的潜能可以实现什么样的愿望。

●一个人“持之以恒”的过程，应当是一个发现并且塑造自己优势的过程，而不应当是一个简单机械的“铁杵磨成针”的过程。

●很多人就是在考验中败下阵来，并不是说所有的失败都孕育着成功，成功只是留给能坚持到最后的人。

挖掘自我在某种意义上，揭示了人的心理活动。因为每个人都想实现自己的某种愿望，人的一生就是为了这个愿望而活。

挖掘自我、实现自我就是使人的愿望和潜能得到最大的满足。正是这种愿望才使得人追求成功人生。

在挖掘自我、实现自我的过程中，愿望和潜能是相互联系的。只有愿望而没有这方面的潜能，那么你的愿望就难以实现；具有某方面的潜能而没有这方面的愿望，那么也就难以自我实现。人的愿望与潜能的相互适应、相互磨合的过程只有在社会生活的时间中才能完成。

也就是说，人在生活中才能逐渐发现自己的愿望需要什么样的潜能，自己的潜能可以实现什么样的愿望。

从成龙的奋斗历程中，我们可以看到：一个人成功的关键就在于如何挖掘自己的潜能和发挥自己的潜能，并实现自己的愿望。

挖掘自己的长处并且发挥自己的长处，这需要很长一段过程，需要天时、地利、人和。

成龙出身于一个比较贫寒的家庭，父母是一般的打工族。成龙不喜欢读书，直到成名以后文化程度仍然很低。一次为影迷签名，影迷要求他写上“小莉，祝新婚快乐！”一句话，成龙非常为难，因为他只

会写“小”和“快乐”三个字。就是这种文化程度，成龙居然成为集编、导、演才能于一身的世界电影巨星，这是成龙在漫长的时间里摸索和挖掘自己优势的结果。成龙小时候的理想并不是当演员，他的最大兴趣是练一身好武功，当个大武术家。在他的软磨硬泡之下，8岁时父亲就不得不把他送到香港著名武师、京剧武生于占元的门下，进了于占元办的中国戏剧学校。成龙的兴趣完全不在学戏，只是想学武功，为此经常受到师傅于占元的严厉体罚，但成龙毫不在乎，只要能学武，成龙什么代价都愿意付出。10年的功夫，成龙练就了扎实的武术基本功，并且锻炼出了坚强的体魄和意志。

成龙8岁时因和师傅到夜总会表演特技开始接触电影圈。他从10岁开始当小童星直到20岁，演了不少角色，但是始终毫无影响。成龙揽镜自照，认为自己属于那种“在别人面前晃一千次也晃不出印象的人”。他对自己在这一行业里究竟有什么优势，究竟该怎么走还不清楚，1975年成龙失望地告别影坛去了澳大利亚，在那里，他白天当建筑工，晚上当调酒员。

1976年成龙在朋友的推荐之下在名导演罗维的《新精武门》一片中担任主角，影片上市后，赚了350万港元。但成龙还没有红起来，此后成龙在罗维公司拍了9部影片，一直扮演冷面凶悍的“硬汉”形象，也一直没有走红。导演罗维很奇怪：“成龙功夫又好，身手又漂亮，凭哪样不走红？”

就在罗维百思不得其解的时候，香港思远公司的名导演袁和平看中了成龙，让成龙主演喜剧影片《蛇形刁手》，袁和平认为成龙身材魁梧，性格粗犷，但没有那种冷峻、刚烈的肃杀之气，不适合演那类叛逆型的悲剧英雄，也不适合演英俊潇洒的正面英雄形象。袁导演从成龙偶尔的展颜一笑和克敌制胜的得意神情中发现了成龙的憨厚、调皮、可爱的因素，他认为成龙扮演喜剧性的人物一定会成功。

就从袁和平对成龙进行一番分析的这一时刻起，成龙终于发现了自己是一棵什么“树”，在《蛇形刁手》上映后，成龙一鸣惊人。1978年10月成龙主演的《醉拳》上映，成龙大红特红，被称为“李小龙第二”。接着成龙自导自演《笑拳怪招》下片，19天票房高达544万港元。成龙彻底走出了“李小龙”的阴影，奠定了自己在影坛的地位。

成龙在演《蛇形刁手》之前，已经在电影圈呆了16年，这16年成龙结交了一批文化高、有见识的朋友，给自己出谋划策，弥补了自己文化不高的弱点。然后在一次一次的演艺实践中，在一次次失败中发现了自己的种种“不可能”，逐步缩小了努力的点，终于发现自己的优势。可见，一个人“持之以恒”的过程，应当是一个发现并且塑造自己优势的过程，而不应当是一个简单机械的“铁杵磨成针”的过程。只有那些使优势更优的努力才是有价值的。

人的挖掘自我也就是在这种愿望与潜能的相互发现中实现的。这种发现也只有在社会实践中才能完成。也只有具备百折不挠的精神才

能完成。

成龙就是具有这种精神的人，他在自我实现的道路上克服了失败，走向了成功。

俗话说：不经一番寒彻骨，怎得梅花遍地开。在自我实现的道路上，总是充满了各种考验。受挫和失败是难免的。

很多人就是在这种考验中败下阵来，并不是说所有的失败都孕育着成功，成功只是留给能坚持到最后的人。

只要坚持到底，你就能体验到自我实现的快乐。

马丁·强生环游世界开始于14岁。父亲在堪萨斯州独立城做珠宝生意。他从小就帮忙解开来自世界各地的包裹。

看着来自巴黎、巴赛罗那、布达佩斯的行李袋，面对异国的情趣和多姿多彩的地方感到目眩神迷。于是他离家出走，穿过合众国，搭上前往欧洲的家畜船。一到欧洲虽然什么工作都可做，但却不一定有工作可做，在布鲁塞尔为温饱伤脑筋，束手无策，只好在法国西北不得布莱斯特港远眺大西洋的另一边。

绝望中，他得了思乡病。在伦敦时曾在行李厢中过夜。他溜进驶进纽约的汽船的救生艇。原因是无计可施，只想回到故乡堪萨斯州去。

然而，就在他搭乘该船时，发生了一件小事改变了他的一生，开始追求冒险的壮举。他从向航海技师借来的杂志上，看到了报道以《野性的呼唤》著名的作者杰克·伦敦所记载的事迹。于是他在船身仅30英尺长的“史纳可号”上写下了环游世界的航海计划。

强生回到故乡独立城后，立刻写信给杰克·伦敦。几张信纸洋溢着热情——“我曾出国旅行，口袋里只有三元五分，我由芝加哥出发，回来时还剩二十五分。”

此后的两个星期，他每天心焦地等待着回音。好不容易杰克·伦敦回信了。“会做饭吗？”只是简单的电报。然而，就是这一封没有礼貌的电报改变了强生一生的命运。

其实别说做饭，就连煮白水蛋都不会，他还是回了一封充满自信的电报——“让我试试！”

这一封电报实际上是强生自我激励的开始，从此，他努力不懈，开始向理想目标迈进。

打了电报后，他就到城里的餐厅，观看厨师工作。

不久，“史纳可号”要横渡太平洋驶往旧金山。当然，强生以火夫兼清洁工同行。他施展所学，不论是烤面包、莱肉蛋卷、肉汁或是布丁都会做。在出发前这些食用品均已买好。即使是盐及胡椒等，都买了可供船员3的天使用的数量。

一面煮饭一面学习航海技术，他终于可以独当一面了。—天，由他一展技能，测定船位及画海图，当时船正顺风在太平洋中驶往关岛。但是，由他测定的结果，船却大大改变了方向。

对于这一空前大失败，他完全不放在心上。他仍然在继续少年梦想的冒险旅行。不管什么事都不能减损他的热情。有一次，有两个星期都没有饮水，所有人员在太阳的烤晒下奄奄一息。强烈日晒使甲板接缝处的沥青都融化了，成为如糖浆般的液态状。

从那时候至今已有30年了。这是变化无常的30年。这期间，强生从南洋地珊瑚岛，一直到非洲内地的林业区，横渡三大洋到世界各地流浪。他是深人黑非洲内地拍摄美国早期食人族电影的人。矮小人种的俾格米人、必须抬头仰望的巨人族、大象及长颈鹿等非洲野兽，他全都拍摄成电影，并将这些影片在全美各地放映。

在这30年中，他遇到过无数困难和风险，然而，自我激励的精神使他能够战胜困难，化险为夷。

马丁·强生的挖掘自我之路充满了艰险和考验，他没有退缩，克服了种种困难，以顽强的意志和毅力实现了自己的目标。

人生的目标容易设立，而实现目标的路却很难走，只有那些认准目标义无反顾的人，那些意志坚定、决不轻言放弃的人，才能达到挖掘自我的目的。

12．“知”与“识”的概念

●正如哈里斯所言：“没有起码的知识，就没有最简单的发明。”

●愚昧，正是因为“愚”（无知），所以才“昧”（无识）。因此，潜能的大小及其发挥决定于知识的储量。

●一个人的知识越多，他去获取新的知识就越容易。

“知”就是知道，“识”就是识别、见识；“知”是获得资讯，“识”是运用资讯，对某一事物的现状及其发展进行判断、把握和认识（远见卓识），即新知。“办大事由于才，而成大事却由于识。”知才能识，而识又决定了知的发挥方向和数量。

如果说创新是成功的常青树，那么知识就是滋养的长流水。

如果说潜能是创造力的根基，那么知识就是潜能的主要内容。

贝弗里奇在《科学研究的艺术》里写道：“在其他条件相同的情况下，我们知识的宝藏越丰富，产生重要设想的可能就越大。此外，如果具有有关学科或者甚至边缘学科的广博知识，那么，独创的见解就更可能产生。”

知识二字很有意思。

有一个笑话是这样讲的：

古时候，在某地的大山沟里，有兄弟二人以打柴为生。有一天，兄弟俩一边磨斧头，一边闲聊。

弟：妈的，还是当皇帝好——皇帝砍柴用的斧头肯定都是金子的！

兄：哎呀，我说弟弟，你怎么这样没见识——皇帝还用得着砍柴吗？皇帝一天到晚在皇宫里，净吃红薯蘸白糖！

这就是兄弟二人的“知”和“识”。从而我们也很容易判断他们的潜能，他们的创新能力。正所谓见（知）多才能识广。我们的“先辈”，也曾干过不少英勇悲壮的傻事，冒着枪林弹雨，把猪血狗血泼向敌人的洋枪洋炮。愚昧，正是因为“愚”（无知），所以才“昧”（无识）。因此，潜能的大小及其发挥决定于知识的储量。

正如哈里斯所言：“没有起码的知识，就没有最简单的发明。”

据科学界传来的消息，“智能”的密码已被英国计算机专家汉特里克逊和他的妻子爱兰（一位神经生理学家）所破解。他们通过长期的研究和实验，发现人精确的记忆力、敏锐的理解力和活跃的想像力等一切反映智慧的能力，是由在脑神经元之间传递信息的能力所决定的，而信息传递所依赖的要素之一，是一种特殊的核糖酸。这种物质，主要是靠后天智力发育过程中不断激发而合成。这就是靠学习，靠训练，靠实践，靠思考，一句话就是知识。不断的新知促使脑细胞长出新突触（是否就是俗话说的“长知识”？），就像计算机的逻辑电路一样，每增加一条线路，就成倍的增长“思路”，进而使大脑里的信息大量“增殖”，从而达到创新的目的。

广告界有二条公理：创意，是旧元素的新组合。创造性思维源于联想。知识越丰富，联想才会越丰富，组合才会越丰富，创新能力才会越强。没有知识，联什么，怎么联？知识促进联想，联想又带动更多知识——潜能得以充分释放。

所以说，

“人的知识越多，工作就做得越好，感情也是一种知识。”

“在知识的山峰上蓝得越高，眼前展现的景色就越壮阔。”

“一个人的知识越多，他去获取新的知识就越容易。”

“随着知识的增长，我们的思想也必须重新加以组合。这种变化通常总是伴随新定律的出现，并按照要求而发生的。”

因此，创新必然以知识为基础，必须以知识为基础。知识的储量决定了创新的能量。

13．知识决定命运

●曾国藩认为，人之气质，由于天生，本难改变，惟读书学习可以改变人。

●培根在《论读书》中写道：“读史使人明智，读诗使人聪慧，演算使人精密，哲理使人深刻，伦理使人有修养，逻辑修辞使人善辩。”

●求知、学习就是置身于一个成功的环境，就是聆听贤达的教诲

和指教，就是与成功者做朋友，就是向成功者学习成功的方法。

●爱迪生曾说："知识仅次于美德，它可以使人真正地、实实在在地胜过他人。"

●在学习中创新，在创新中学习，学习创新，创新学习，循环往复，不断进步。

成功人士的成功包含人生的成功和事业的成功，而这两者都离不开知识，所以说知识决定命运，主要有两方面的含义：

一是指知识本身所具有的前所未有的巨大功能；另一方面，知识能够改善人的心态，重塑人的性格，从而通过学习造就成功的人生。

歌德说："人不只是靠他生来就拥有的一切，而是靠他从学习中所得到的一切来造就自己。"

对此，许多智圣先贤，已有过明确而精彩的论述，兹举几例如下

西汉学者扬雄说：

"学者，所以修性也。视、听、言、貌、思，性之所有也。学则正，否则邪。"

曾国藩认为，人之气质，由于天生，本难改变，惟读书学习可以改变人。

培根在《论读书》中写道：

"读史使人明智，读诗使人聪慧，演算使人精密，哲理使人深刻，伦理使人有修养，逻辑修辞使人善辩。"

显然，学习可以改变人的智商和情商。

休谟则从另一个角度论述道：

"认真留意于科学和文艺，能使心性变软和富于人情，使良好情感欢乐，而真正的美德和尊严就在其中了。一个有鉴赏力和学识的人连个正派人也算不上，这种情况是很少的，尽管他会有种种毛病。由于他的心灵致力于思考学问，必定能克制自己的利欲和野心，同时必定能使他相当敏锐地意识到生活中的各种礼节和责任。他对品格和作风土的道德差别有比较充分的识别力。他在这方面的良知不会被削弱，相反会由于思考而大为增进。"

"除了这些气质性格上的潜移默化，上述研究和运用还可能产生其他作用。教育的丰硕成果能使我们确信，人心并不全是冥顶不可雕的，可以探根求源对它进行许多改造。只要让一个人给自己树立一个他所赞美的品格榜样，让他好好熟悉这个榜样的具体特点以便塑造自己，让他不断努力地警惕自己，避开邪恶一心向善，我不怀疑，经过一段时间，他就会发现他的品格有了一个较好的变化。"

相反，一个不读书、不求知的人，他的生活是怎样的呢？

林语堂先生在《读书的艺术》里说：

"那个没有养成读书习惯的人，以时间和空间而言，是受着他眼前的世界所禁锢的。他的生活是机械化的、刻板的；他只跟几个朋友和相识者接触谈话，他只看见他周遭所发生的一切事情。他在这个监

狱里是逃不出去的。”

可是，当他拿起一本书的时候，情况就不同了。

“他立刻走进一个不同的世界。如果是一本好书，他便立刻接触到一个世界上最健谈的人。这个谈话者引导他前进，带他到一个不同的国度或不同的时代，或者对他发泄一些私人的悔恨，或者跟他讨论一些他从来不知道的学问或生活问题。”

歌德又说：

“读一本好书，就是和许多高尚人谈话。”

求知、学习就是置身于一个成功的环境，就是聆听贤达的教诲和指教，就是与成功者做朋友，就是向成功者学习成功的方法。

知识是创新的准备，是竞争力的“内功”，是成功的积累。

《辽宁青年》登载过一篇题目为“你错过了什么”的短文（作者孙盛起），很有意思——

“你年轻聪明，壮志凌云。你不想庸庸碌碌地了此一生，渴望声名、财富和权力。因此你常常在我耳边抱怨：

“那个著名的苹果为什么不是掉在你的头上？那只藏着‘老子珠’的巨贝怎么就产在巴拉旺而不是在你常去游泳的海湾？拿破仑偏能碰上约瑟芬，而英俊高大的你总没有人垂青？”

“于是，我想成全你，先是照样给你掉下一个苹果，结果你把它吃了。我决定换一个方法，在你闲逛时将硕大无朋的卡里南钻石偷偷放在你的脚边，将你绊倒，可你爬起后，怒气冲天地将它一脚踢下阴沟。最后我干脆就让你做拿破仑，不过像对待他一样，先将你抓进监狱，撤掉将军官职，赶出军队，然后将你身无分文地抛到塞纳河边。就在我催促约瑟芬驾着马车匆匆赶到河边时，远远地听到‘扑通’一声，你投河自尽了。”

“唉！你错过的仅仅是机会吗？”

其实，错过的不是机会，而是准备。从来机会只给有准备的人。因此，我们往往不是失去机会，而是失去准备。俗话说，有缘千里来相会，无缘对面不相识。“缘”，实质就是“准备”。没有准备的人，绝对与“人”无缘，与“事”无缘。

特别是在竞争日益加剧的环境里，等到对手碰面时，胜负其实早已定了。就像“华山论剑”，最终是靠内功，靠武学的修为和领悟（即学习与创新）而决雌雄定乾坤。因此竞争早就开始，比的就是“准备”，比的是日积月累，比的“功夫在诗外”。未曾交手，胜负已决。

这种积累和准备，泛一点说，就是知识的积累和准备，具体点说，就是心态的准备、目标的准备和行动的准备（调整心态，明确目标，采取行动，都是求知的一部分）。

爱迪生曾说：

“知识仅次于美德，它可以使人真正地、实实在在地胜过他人。”

没有知识的一生，你不会找到什么，也不可能碰到什么。

知识的准备和积累，不仅仅是书本知识，而应该是广义的知识。

按墨家的说法，知识有三种：一是亲知；二是闻知；三是说知。亲知是亲身体会得来的，即从实践中、从“行”中得来的；闻知是从旁人那儿得来的，或由师友口传，或由书本及其他传媒传达的，都属此类知识；说知是推想出来的知识，是新创的知识（如爱因斯坦的相对论）。从这个意义上说，调整心态、明确目标、采取行动的过程，实质也就是一个求知创新的过程。

学习接触新知，通过“闻知”和“亲知”得到“说知”，于是新的想法（知识）产生了，因此，学习就能创新，学习就是创新。反之，在创新的过程中，“亲知”开口“闻知”得到了积累∫因而创新就是学习。

如前苏联科学家齐奥尔科夫斯基所言：

“我在发明创造中学习。”

在学习中创新，在创新中学习，学习创新，创新学习，循环往复，不断进步。因此，广义的说，学习是创新的唯一捷径，也是成功的唯一捷径。

成功无止境，创新无尽时，学习无绝期。

《国语》记载晋文公向臼季学习读书，过了三天，文公说：

“我觉得一时用不止，知识倒是增长了。”

臼季回答说：

“既然知识多了，等到用得着的时候，不就比未学者要强吗？”

难怪美国哲学家、诗人桑塔亚那如此断言：

“即使最聪明的智者也要永远学习。”

成功的人生，应该是像河流。无论多少艰难险阻，始终矢志不渝，不断吸纳，不断积累，不断准备，终会漫溢而过、破决而出，“经营中国而达于四海。”这就是孟子所谓的“盈科而后进”。

14．学习是一生的需要

●人如果停止学习，就会退步。从人的自我发展和自我实现来说，一旦停止学习，也就到头了。

●知识、技术更新换代的速度让人目不暇接，要使自已能够跟上时代发展的步伐，就要不断地学习。

●人的潜能是很大的，成功没有止境，学习也是没有止境的。

●只有学习才是人生终生的事业。

●学会学习，你就会有成功的一生。

成功无止境，成功需要终生学习，尤其是信息革命时代，每一个欲成大事的人都应该认识到，学习将成为终生的需要。

过去一个人只要学会一技之长就可以终生享用，现在就不行了。今天还在应用的某项技术，明天可能就已经过时了。知识、技术更新

换代的速度让人目不暇接，要使自已能够跟上时代发展的步伐，就要不断地学习。

其实，中国古代哲人荀子早就说过：“学不可以已。”人如果停止学习，就会退步。从人的自我发展和自我实现来说，一旦停止学习，也就到头了。

我们今天还谈不上到头不到头的问题。我们多数人还在如何适应生存，如何才能发展自己的问题上思考着学习的重要性。如果停止学习，你就要落伍，就要被时代淘汰，你的生存就会受到威胁，就谈不上发展，更谈不上自我实现。

1994年，杨澜从一个学生成为《正大综艺》的节目主持人，把一个有着良好家教和较高文化素养的青春少女的形象和富有女性细腻情感的职业妇女的形象统一在一起，为我们创造了一种既高雅又本色，既轻松又令人回味的主持风格。

在完成了《正大综艺》200期制作之后，杨澜跨越太平洋去了美国，攻读哥伦比亚大学国际传媒硕士学位。

当时很多人都不理解，因为杨澜已经取得了成功，己经成为世界级的著名节目主持人，她完全可以在她的地位上享受她已经获得的荣誉。但是，越是有功底的人越能体会到功底和学识的重要，越能产生在功底和学识上进一步提升自己的渴望，所以杨澜离开了众人羡慕的主持人位置，去美国读书，又成了一名学生。

当杨澜再一次出现在媒体上时，她的形象发生了很大的变化。她的境界提升了，她在自己的人生道路上又上了一个台阶。

人的潜能是很大的，成功没有止境，学习也是没有止境的。

不断的学习，你就会有不断的进步。

有些人浅尝辄止，满足于一时的成功。他们虽然值得庆贺，但不值得人敬佩。只有那些不断进取，不断超越自己的人才值得我们敬仰。

过去，我们也爱说这样一句话：活到老，学到老。

因为，现代社会的发展变化是很快的，一个人一旦停止了学习，他就会成为社会的落伍者，他将在快速发展的社会里找不到自己的位置。

斯托·卫尔原来想做一个营造工程师，并且一直在这方面学习专业知识，武装自己，但是，在美国经济大恐慌时期，他找不到他的就业市场，也就是说，他所学的专业知识没有用武之地，他无法实现原来的梦想。

他重新估量了自己的能力，决定改行学习法律。他又一次回到了学校，去学将来可以当法人律师的特别课程，很快，他学完了必修课程，通过了法庭考试，很快就执业营运了。

斯托·卫尔回学校上课的时候，已经年逾不惑，并且成家立业，更加令人感动的是，他不回避困难，而是仔细挑选了法律最强的多所院

校去选修高度专业化的课程，一般法学系学生需要4年才能上完的课程，他只花了两年就读完了。

很多人会找借口说：“我已经太老了，学不懂了。”或者说：“我有一大家子人等着我去养活，哪有时间去学习？”这实际上是人性中不可救药的弱点。人都有这个弱点，就是得过且过，苟且偷安，贪图享受，安于现状。

其实，人生有很多个层次，要想达到最高层次的人生境界，人就必须用一生的时间去学习，去努力；满足现状，就等于自己宣告自己生命的结束。

人的一生就是学习的一生。

学会学习，你就会有收获的一生。

学会学习，你就会有成功的一生。

学会学习，你的一生就有了意义。

只有学习才是人生终生的事业。